

Exploring the Small Farm Dream

Is Starting an Agricultural Business Right for You?

A DECISION-MAKING WORKBOOK

Primary Author
Kathryn Hayes

Contributing Authors
Judith Gillan
Eric Toensmeier
Michelle Wiggins

SECOND EDITION

Material included in this publication is based in part on work supported by the Cooperative Research, Education and Extension Service, U.S. Department of Agriculture, under Cooperative Agreement 99-COOP-1-7416 (NESARE). Any opinions, findings, conclusions or recommendations expressed in this document are those of the authors and do not necessarily reflect the view of the U.S. Department of Agriculture.

Material adapted with permission from "*Tilling the Soil of Opportunity...*", NxLevel™ Education Foundation & University of Nebraska, and other sources as cited.

Copyright © 2004 & 2009 The New England Small Farm Institute. All rights reserved. Worksheets may be reproduced by purchasers of this workbook for use in conducting or participating in *Exploring the Small Farm Dream* courses or for use in self-study. No other part of this work may be reproduced, stored in a retrieval system or transcribed in any form or by any means: electronic, mechanical, photocopying, recording, or otherwise, without the prior written permission of the publishers – The New England Small Farm Institute, P.O. Box 937, Belchertown, MA 01007. www.smallfarm.org



Explorer le rêve d'exploiter une petite ferme

Le démarrage d'une entreprise agricole vous convient-il?

Cahier d'exercices pour la prise de décisions

Auteur principal

Kathryn Hayes

Auteurs collaborateurs

Judith Gillan

Eric Toensmeier

Michelle Wiggins

DEUXIÈME ÉDITION

Le matériel compris dans cette publication est fondé en partie sur des travaux appuyés par Cooperative Research, Education and Extension Service, U.S. Department of Agriculture, en vertu de l'entente intitulée Cooperative Agreement 99-COOP-1-7416 (NESARE). Toutes opinions, constatations, conclusions ou recommandations exprimées dans le présent document sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement l'opinion du U.S. Department of Agriculture.

Le matériel a été adapté avec la permission de « Tilling the Soil of Opportunity... », NxLevel™ Education Foundation & University of Nebraska, et d'autres sources, telles qu'elles sont citées.

Copyright © 2004 & 2009 The New England Small Farm Institute. Tous droits réservés. Les feuilles de travail peuvent être reproduites par les acheteurs de ce cahier d'exercices en vue d'être utilisées dans l'organisation de cours sur l'exploration du rêve d'exploiter une petite ferme, ou la participation à ceux-ci, ou à des fins d'autoformation. Aucune autre partie de cet ouvrage ne peut être reproduite, stockée dans un système d'extraction ou transcrite, sous quelque forme que ce soit ou par quelque moyen que ce soit (électronique, mécanique, photocopie, enregistrement ou autre) sans avoir préalablement obtenu une autorisation écrite des éditeurs –

The New England Small Farm Institute, P.O. Box 937, Belchertown, MA 01007.

www.smallfarm.org

Avant-propos

De 2000 à 2003, le New England Small Farm Institute (NESFI) a travaillé en partenariat avec l'UMass Donahue Institute afin de préparer la première édition de ce cahier d'exercices et des cours connexes, en réponse à un besoin que le NESFI avait décelé chez les futurs agriculteurs au Massachusetts. Depuis, le cours et le cahier d'exercices ont trouvé public bien au-delà de l'auditoire du NESFI. Dans cette édition de l'atelier, nous reconnaissons qu'il existe des « explorateurs » partout en Amérique du Nord qui sont confrontés à des occasions et à des défis semblables. Pour obtenir davantage de renseignements sur le cahier d'exercices « Explorer le rêve d'exploiter une petite ferme » pour l'offre d'un cours, et pour obtenir les liens vers les promoteurs de cours, consultez la section « Exploring the Small Farm Dream » dans la section « For New Farmers » du site Web du NESFI, à l'adresse www.smallfarm.org.

Remerciements

Nous nous sommes appuyés sur de nombreuses ressources pour préparer ce cahier d'exercices. Nous nous sommes entre autres référés aux travaux réalisés au NESFI par l'entremise de nos projets « Northeast New Farmer Network », « Growing New Farmers » et « Beginning Farmer Business Training & Education Partnership », lesquels concernent entre autres l'exploration des échelons d'une carrière en agriculture, de nouveaux groupes de discussion formés d'agriculteurs, le développement de profils de professions DACUM pour les nouveaux agriculteurs (en collaboration avec le Center on Education & Training for Employment, OSU); de Tilling the Soil of Opportunity (NxLevel Education Foundation); et Explore Your Business Dream (UMass Donahue Institute Pioneer Valley Enterprise Program). Nous remercions les nombreuses personnes qui ont suivi les cours et celles qui ont utilisé le cahier d'exercices de nous avoir fourni des rétroactions précieuses. En ce qui concerne l'édition actuelle, nous tenons également à remercier le nombre croissant d'animateurs du cours « Explorer », tant ceux qui ont acquis une grande expérience à cet égard que ceux qui sont nouveaux dans le programme et qui ont partagé avec nous leur expertise.

Nous sommes profondément reconnaissants du soutien fourni par nos bailleurs de fonds. Au fil du temps, le Mid-Atlantic Consortium, la Vervane Foundation, la Claneil Foundation, le Northeast Sustainable Agricultural Research and Education (NESARE) Program et le CREESREES/IFAFS Program de l'USDA ont fourni un soutien pour l'élaboration et l'essai du programme « Explorer »; et un généreux donateur anonyme a rendu possible cette deuxième édition.

À propos du NESFI

The New England Small Farm Institute est un organisme à but non lucratif. Notre mission consiste à promouvoir la viabilité des petites fermes de notre région. Fondé en 1978, notre institut développe et offre des programmes novateurs guidés par les agriculteurs et fournit de l'information et de l'aide aux agriculteurs établis, aux nouveaux agriculteurs ainsi qu'à la relève. Nous défendons les nouveaux agriculteurs et l'agriculture durable à petite échelle,

nous cherchons à développer des partenariats de prestation de programmes avec des fournisseurs de services agricoles partout dans le Nord-Est des États-Unis, et ailleurs. Le NESFI est situé au cœur du Massachusetts, dans la réserve agricole de Lampson Brook, une ferme publique de 416 acres désignée comme terre culturelle dans le National Historic Register (registre historique national) et gérée en tant que centre de formation et de développement de petites fermes.

Table des matières	page
INTRODUCTION	
Méthode d'utilisation du cahier d'exercices	6
Section 1 – Autoévaluation	
Voulez-vous devenir propriétaire d'une entreprise agricole?	10
Autres occasions dans le domaine de l'agriculture	12
Avantages et risques liés à la possession d'une entreprise agricole	13
Évaluation des traits de personnalité	17
Évaluation des connaissances et des compétences	21
Établissement d'objectifs personnels pour l'exploitation de votre entreprise	24
Considérations relatives à la qualité de vie	24
Considérations liées à la gérance environnementale	27
Considérations de nature financière	30
Temps consacré à une nouvelle entreprise agricole	38
Section 2 – Étude du contexte	
Pourquoi faire une recherche?	40
Comment effectuer la recherche?	41
Mener des entrevues avec des agriculteurs	54
Relever des occasions et des défis s'inscrivant dans les limites du contexte	58
Définir les activités, les clients et les stratégies de marché	62
Étudier le potentiel de revenu et de marché de votre exploitation	64
Section 3 – Évaluation de vos ressources	
De quoi disposez-vous et de quoi aurez-vous besoin pour démarrer votre entreprise agricole?	69
Inventaire des ressources financières	70
Inventaire des ressources physiques	73
Autres frais de démarrage	67
Section 4 – Prise de décision et planification des prochaines étapes	
Examen de votre recherche	81
Planifiez des prochaines étapes... et exécutez-les!	81
Création d'un plan d'action concernant les prochaines étapes	84
Ressources	
Liste de ressources	90
Glossaire	102

Feuilles de travail	page
Feuille de travail 1 – Décrivez votre rêve d'exploiter une petite ferme (idées préalables à l'exploration)	8
Feuille de travail 2 – Avantages et risques liés à la possession d'une entreprise agricole	15
Feuille de travail 3 – Évaluation des traits de personnalité	18
Feuille de travail 4 – Évaluation des compétences en affaires et dans le domaine agricole	22
Feuille de travail 5 – Considérations relatives à la qualité de vie	26
Feuille de travail 6 – Considérations liées à la gérance environnementale	29
Feuille de travail 7 – Dépenses du ménage et sources de revenus non liées à la ferme	32
Feuille de travail 8 – Considérations de nature financière	37
Feuille de travail 9 – Temps consacré à une nouvelle entreprise agricole	38
Feuille de travail 10 – Sommaire de la feuille de travail de la Section 1	44
Feuille de travail 11 – Questions pour l'entrevue d'agriculteurs	45
Feuille de travail 12 – Occasions et défis régionaux	50
Feuille de travail 13 – Potentiel de revenu et de marché	66
Feuille de travail 14 – Sommaire de la feuille de travail de la Section 2	67
Feuille de travail 15 – Ressources financières personnelles à investir dans le démarrage d'une entreprise agricole	73
Feuille de travail 16 – Inventaire des ressources physiques et des besoins pour le démarrage	75
Feuille de travail 17 – Sommaire de la feuille de travail de la Section 3	78
Feuille de travail 18 – Le démarrage d'une entreprise agricole vous convient-il?	82
Feuille de travail 19 – Décrivez votre rêve d'exploiter une petite ferme (idées post-exploration)	83
Feuille de travail 20 – Plan d'action concernant les prochaines étapes	86

Bienvenue au programme « Explorer le rêve d'exploiter une petite ferme » du New England Small Farm Institute! Vous êtes sur le point de vous joindre à bon nombre d'autres « explorateurs » qui se sont demandé si le démarrage d'une ferme commerciale était un bon choix pour eux. En date de cette publication (2009), les cours « Explorer le rêve d'exploiter une petite ferme » sont offerts de la Virginie jusqu'en Ohio, partout dans le Nord-Est des États-Unis et dans plusieurs provinces canadiennes. Des personnes de partout dans le monde ont utilisé ce cahier d'exercices de façon indépendante.

Il est possible que vous songiez à l'agriculture comme première carrière, deuxième carrière ou pour occuper votre retraite. Il est probable que vous n'ayez pas grandi sur une ferme ni étudié les pratiques agricoles à l'école. Mais même si vous avez l'expérience en production agricole, il existe de nombreux éléments à prendre en considération avant de démarrer une entreprise agricole, ou toute autre entreprise d'ailleurs.

Par ce cours et ce cahier d'exercices, notre objectif est de vous aider (et tous les partenaires agricoles) à apprendre ce qu'il faut pour démarrer et gérer la ferme que vous désirez posséder comme entreprise agricole, et pour déterminer s'il s'agit de la voie que vous souhaitez prendre. On vous présentera également de nombreuses ressources utiles.

Si vous déterminez que l'exploitation d'une entreprise agricole vous convient, les prochaines étapes que vous devrez suivre peuvent comprendre la rédaction d'un plan de démarrage d'une ferme ou d'un plan d'affaires détaillé. Bien que cela ne s'inscrive pas dans la portée de ce cahier d'exercices, la recherche et les autoévaluations que vous réaliserez dans le cadre de la formation « Explorer le rêve d'exploiter une petite ferme » vous donneront une base solide pour procéder à une éventuelle planification de vos affaires.

Bien sûr, nous ne sommes pas tous faits pour exploiter notre propre entreprise, et il se peut que vous décidiez en bout de ligne que vous préférez travailler sur la ferme d'une autre personne, travailler pour une agence ou une organisation au service des agriculteurs, ou que vous souhaitez simplement produire votre propre nourriture. Peu importe votre décision, vous complétez votre « exploration » par un plan d'action qui vous permettra de mettre votre décision en application.

Méthode d'utilisation du cahier d'exercices

Vous complétez d'abord la feuille de travail 1 « Décrivez votre rêve d'exploiter une petite ferme (idées préalables à l'exploitation », qui se trouve à la page 4, afin de mettre aujourd'hui sur papier vos pensées. À la fin du cahier d'exercices, vous aurez l'occasion de revoir et de réviser vos idées.

Une fois la feuille de travail 1 terminée, les sections du cahier d'exercices sont placées dans un ordre faisant en sorte qu'elles s'appuient les unes sur les autres. Elles contiennent toutes du texte, des exercices et des suggestions de recherche ou de travaux supplémentaires. .

Remplissez les feuilles de travail individuelles pour chaque section, puis résumez vos résultats ou vos conclusions dans le sommaire de la feuille de travail respective. N'oubliez pas d'inclure les membres de votre famille et les partenaires de la ferme dans le processus!

Section 1 : Autoévaluation – Dans cette section, vous vous poserez des questions afin de déterminer plus facilement si vous êtes prêt à devenir travailleur autonome en agriculture, les connaissances et les compétences que vous apporterez dans votre entreprise et ce qu’il vous reste à apprendre, vos objectifs personnels pour l’entreprise et le temps requis. Cette section est celle qui contient le plus de feuilles de travail, mais ne nécessite que peu de recherches extérieures.

Section 2 : Étude du contexte – Dans cette section, vous commencerez à utiliser plusieurs sujets qui auront une incidence sur votre décision d’exploiter une ferme de façon commerciale, y compris l’accès à la terre, les activités, les marchés et les questions de nature réglementaire.

Section 3 : Évaluation de vos ressources – Ici, vous dresserez la liste des ressources physiques et financières dont vous disposez et que vous pourrez investir dans le démarrage de votre entreprise, vous commencerez à définir quelles sont les ressources supplémentaires dont vous aurez besoin ainsi que le moment et la façon dont vous pourrez financer l’ensemble de vos frais de démarrage.

Section 4 : Prise de décision et planification des prochaines étapes – Dans cette section, vous utiliserez les résultats de votre recherche et de votre autoévaluation, vous mettrez à jour vos idées concernant votre ferme et vous remplirez un plan d’action qui vous permettra de mettre en application votre décision.

Voir la liste des ressources à la fin du cahier d’exercices pour connaître les publications et les sites Web qui pourraient vous aider dans votre recherche. Pour obtenir les hyperliens associés à chacune des sections du cahier d’exercices, rendez-vous sur le site Web du NESFI, à l’adresse www.smallfarm.org, dans la section For New Farmers, sous « Exploring the Small Farm Dream ». Pour obtenir des renseignements propres à un État ou à une province, communiquez avec votre ministère de l’Agriculture, université locale ou collègue d’agriculture, ou tout autre fournisseur de services de votre région.

Que vous utilisiez ce cahier d’exercices dans le cadre d’un cours ou pour une autoformation, des « personnes-ressources » pourraient s’avérer très importantes au fur et à mesure que vous développez votre vision de l’agriculture. Établissez des réseaux avec des collègues de classe ou des pairs. Parlez à d’autres agriculteurs chaque fois que vous en avez l’occasion et recherchez des possibilités d’établir des relations de mentorat continu. Un dernier point, mais non le moindre, vous devez comprendre que votre exploration constituera un processus d’évolution. Faites des copies supplémentaires des feuilles de travail avant de commencer. Au fur et à mesure que vous et vos partenaires en apprendrez davantage sur vos options, ou si votre situation personnelle change, vous pourrez retravailler certaines des feuilles de travail. Commencez le processus en remplissant la feuille de travail 1.

Feuille de travail 1 – Décrivez votre rêve d'exploiter une petite ferme (idées préalables à l'exploration)

Dans l'espace ci-dessous, ainsi que sur des pages supplémentaires en cas de besoin, décrivez vos idées, vos attentes et vos rêves – aujourd'hui – en ce qui concerne l'exploitation d'une entreprise agricole. Soyez créatif. Inscrivez toutes vos pensées, d'une façon logique pour vous, sans vous préoccuper de la mise en page. Utilisez des résumés, des points ou des paragraphes et intégrez l'information suivante :

- Pourquoi désirez-vous démarrer une entreprise agricole et qu'espérez-vous en tirer personnellement?
- Quel type d'activité souhaitez-vous entreprendre (p. ex. élevage d'animaux à fibre, culture de légumes biologiques, tours guidés de fermes, exploitation d'un gîte agricole)?
- Comment espérez-vous vendre vos produits et vos services, et à qui?
- Souhaitez-vous exploiter votre entreprise à temps plein ou à temps partiel?
- Comment une entreprise agricole s'intégrera-t-elle dans le reste de vos projets de vie?
- Prévoyez-vous faire participer votre famille ou vos amis à l'exploitation de l'entreprise?
- À quel endroit (et sur quel type de terre) souhaitez-vous établir votre entreprise?
- Prévoyez un calendrier pour le démarrage de votre entreprise jusqu'à son exploitation complète.

Nom : _____

Date d'aujourd'hui : _____

Section 1 :

Évaluez-vous

Voulez-vous devenir propriétaire d'une entreprise agricole?

Dans cette section du cahier d'exercices, vous vous pencherez sur ce qui vous motive à démarrer votre propre entreprise agricole et vous évaluerez vos forces et faiblesses personnelles en tant que propriétaire et exploitant d'une petite entreprise. Vous déterminerez les valeurs et les objectifs personnels qui motivent vos décisions d'affaires, y compris la qualité de vie, la gérance environnementale et les considérations financières, et vous étudierez également l'engagement financier et les heures à consacrer à la réalisation de votre rêve d'exploiter une ferme.

Les décisions que vous prendrez concernant votre vie au travail auront probablement un impact sur d'autres personnes, qu'il s'agisse des membres de votre famille immédiate, des membres de votre famille élargie, de vos partenaires d'affaires, de vos colocataires ou de personnes qui s'occupent de vous. Au moment d'envisager un changement important dans votre vie au travail, particulièrement si vous troquez la sécurité relative d'une paie régulière pour les incertitudes associées à un gagne-pain provenant d'une entreprise basée sur des ressources naturelles, il est sage de discuter de vos idées avec ceux qui pourraient être touchés par ce changement. En ayant leurs commentaires et leur soutien, vous serez en meilleure position pour réussir. Vous pourriez aborder directement les personnes concernées par l'entreprise que vous proposez de démarrer afin qu'elles remplissent leur propre copie des feuilles de travail de la section 1, et les rencontrer en groupe pour comparer et discuter des résultats.

Au fur et à mesure que vous procédez à votre exploration, vous découvrirez que dans la plupart des petites entreprises, les exploitants propriétaires de fermes – propriétaires d'entreprises agricoles qui gèrent eux-mêmes les activités quotidiennes – doivent porter plusieurs chapeaux. En plus de la production agricole, ils doivent également exécuter d'autres fonctions pour veiller au bon fonctionnement de l'entreprise : la planification agro-globale; la mise sur pied et la gestion de l'entreprise agricole; le marketing; la gestion de la main-d'œuvre, des outils, de l'équipement, des fournitures, de l'infrastructure et des ressources naturelles; et la participation à une formation continue et à des initiatives de perfectionnement professionnel. Si vous aimez gérer les finances, superviser les gens et conclure des ventes, il est probable que vous aimerez les tâches administratives et de marketing. Toutefois, certains propriétaires d'entreprises agricoles découvrent qu'ils ne s'intéressent qu'à la culture, à la production et aux aspects plus créatifs de l'agriculture, et choisissent donc d'obtenir de l'aide en ce qui concerne les autres tâches nécessaires. Votre entreprise agricole doit refléter vos valeurs, vos compétences et vos intérêts. Cependant, peu importe votre démarche ou la forme de l'entreprise, votre initiative doit être menée comme une entreprise si vous souhaitez qu'elle prospère au fil du temps et qu'elle vous permette d'atteindre vos objectifs financiers, de gérance environnementale et de qualité de vie.

Si vous déterminez que vous souhaitez être propriétaire et exploitant d'une petite entreprise agricole, vous pouvez la créer de manière à ce qu'elle réponde à vos besoins individuels.

Par exemple, vous pouvez :

- Exploiter la ferme à temps plein ou à temps partiel.
- Exploiter la ferme à petite ou à grande échelle.
- Exploiter la ferme sur un terrain dont vous êtes propriétaire ou sur un terrain que vous louez.
- Exploiter la ferme seul, avec des partenaires ou avec des membres de votre famille.
- Générer un revenu à l'extérieur de la ferme. D'après l'USDA, les revenus réalisés en dehors de la ferme représentent plus de 80 % du revenu total des ménages des agriculteurs aux États-Unis (2006). L'emploi en dehors de la ferme constitue une manière d'atténuer les incertitudes que supposent une évasion d'espèces nuisibles, des conditions météorologiques défavorables et des marchés instables. De nombreux agriculteurs ont recours à cette stratégie pour obtenir une assurance-santé pour leur famille ainsi que pour profiter d'autres avantages.

Une fois que vous aurez décidé comment vous souhaitez exploiter votre entreprise agricole, vous pourrez créer un échéancier qui vous permettra d'atteindre vos objectifs à court et à long terme et qui reflétera votre style de vie. Certains nouveaux agriculteurs plongent immédiatement dans l'agriculture à temps plein, en étant sûrs qu'ils peuvent relever les nombreux défis que suppose cette démarche. D'autres décident d'y aller plus lentement, en conservant leur emploi en dehors de la ferme et en faisant une transition progressive à l'agriculture alors que d'autres attendent d'avoir économisé suffisamment d'argent ou d'avoir acquis suffisamment d'expérience et de compétence en agriculture. D'autres encore planifient de manière intentionnelle le démarrage de leur entreprise agricole en tant qu'initiative à temps partiel.

Bien que bon nombre de nouveaux agriculteurs et d'agriculteurs débutants souhaitent exploiter leur entreprise agricole à temps plein, la plupart sont conscients qu'ils devront le faire à temps partiel, alors qu'un ou plusieurs membres de leur famille ou partenaires travailleront en dehors de la ferme, du moins jusqu'à ce que l'entreprise devienne rentable. En ce qui concerne les futurs agriculteurs disposant d'un capital, un démarrage plus rapide est souvent possible. Au fur et à mesure que vous remplirez ce cahier d'exercice, vous songerez aux étapes que vous devrez suivre, et à quel moment vous devrez les appliquer, pour atteindre vos objectifs agricoles à long terme.

Autres occasions dans le domaine de l'agriculture

L'objet principal de ce cahier d'exercices consiste à vous aider à déterminer si vous souhaitez être propriétaire et exploitant d'une petite entreprise agricole. Au fur et à mesure que vous passerez à travers les pages suivantes, songez aux options agricoles autres que l'exploitation d'une entreprise agricole. L'agriculture peut être un choix de carrière autant qu'un loisir, ou encore présenter des possibilités pour agir à titre d'activiste ou de bénévole. Il est également possible de travailler comme employé d'une ferme ou bénévole. En outre, plusieurs fermes acceptent des travailleurs à l'entraînement, apprentis ou stagiaires (qui travaillent en échange d'un logement, de repas et de formation pour développer des compétences particulières en agriculture). Si vous avez besoin d'une plus grande expérience directe sur la ferme avant de décider si vous souhaitez démarrer votre propre entreprise agricole, tentez votre chance au sein d'une ferme existante. Bien que le travail sur une ferme puisse être difficile à planifier pour les personnes ayant déjà un emploi ou devant s'occuper de membres de la famille, les agriculteurs expérimentés affirment qu'il s'agit toujours de la meilleure façon d'apprendre comment exploiter une ferme.

Si vous choisissez de participer à l'exploitation quotidienne d'une ferme sans assumer les risques associés à la propriété d'une telle entreprise, le travail sur une ferme constitue une excellente façon de combiner le travail à la ferme et la sécurité d'une paie régulière. Le travail en tant qu'employé dans une ferme commerciale peut varier d'un poste de gestionnaire entièrement responsable à un poste de spécialiste technique salarié (par exemple, soigneur de troupeaux laitiers ou mécanicien agricole), en passant par les postes de travailleur saisonnier ou à temps partiel. En outre, bon nombre de fermes éducatives ou communautaires embauchent des gestionnaires, des gens qui assument des responsabilités de gestion quotidienne sur la ferme.

Il existe également de nombreuses occasions d'emploi et de carrières liées à la ferme, comme agent de vulgarisation agricole, vétérinaire de gros bétail ou organisateur de marchés d'agriculteurs. De nombreuses organisations de services travaillent directement avec les agriculteurs, y compris des universités, des agences gouvernementales, des organismes à but non lucratif et des entreprises.

De plus, il existe de nombreuses façons de satisfaire votre amour pour l'agriculture tout en continuant à exercer une profession non liée à l'agriculture. Il peut être fort satisfaisant de faire pousser une partie des aliments que vous consommez. Le fait de conserver une partie d'une terre agricole et de la protéger du développement pour y établir une ferme familiale constitue une contribution précieuse pour la communauté en général. Libres de toute obligation à gérer leurs activités en tant qu'entreprise, les jardiniers et fermiers familiaux peuvent apporter d'importantes contributions à la communauté agricole, comme le développement de nouvelles techniques de production ou la préservation de variétés de

légumes patrimoniales ou encore l'élevage de races de bétail patrimoniales. Il existe également de nombreuses occasions d'entrer en lien direct avec les fermes locales, par exemple en rejoignant un projet d'agriculture soutenue par la communauté (ASC), ou en agissant comme bénévole pour aider à éduquer les consommateurs au sujet des systèmes d'alimentation locale et de l'agriculture durable.

Avantages et risques liés à la possession d'une entreprise agricole

Il est à la fois excitant et effrayant de démarrer sa propre entreprise, quel qu'en soit le type. Vous avez l'occasion d'être votre propre patron et d'effectuer un travail que vous aimez, mais quels en sont les risques? En plus des risques associés au démarrage d'une entreprise, les agriculteurs sont confrontés à de nombreux risques propres à l'agriculture, y compris ceux liés à la production et au marketing. Si vous prenez en considération ces questions maintenant, avant de lancer votre entreprise, vous serez prêt à gérer ces risques qui pourraient vous gêner et à apprécier les avantages que vous saurez tirer de votre entreprise. Souvent, les plus grands avantages sont issus du mode de vie que vous créez pour vous-même lorsque vous êtes travailleur autonome. En réalité, le mode de vie et les considérations sociétales sont souvent les plus fortes motivations qui font qu'une personne démarre sa propre entreprise. Le fait de travailler pour vous-même signifie que vous pouvez mener votre entreprise d'une manière qui reflète vos préoccupations sociales et éthiques. Toutefois, cela signifie également que c'est vous et non votre employeur qui prendrez les décisions importantes en regard du profit ainsi que les décisions qui ont également une incidence sur votre famille et vos employés.

Ce qu'une personne peut considérer comme un avantage, d'autres le voient comme un risque. Par exemple, certaines personnes aiment travailler seules alors que d'autres se sentent isolées dans une telle situation. Pour vous, quels sont les avantages et les risques d'être votre propre patron? À partir de la feuille de travail 2, dressez votre liste des avantages et des inconvénients de démarrer son entreprise. Écrivez tout ce qui vous traverse l'esprit. Discutez de votre liste avec votre famille et vos amis. Si votre liste d'avantages est plus longue que votre liste de risques, vous êtes dans une bonne position pour accepter les défis lancés par le domaine de l'agriculture. Mais si vous avez énuméré davantage de risques que d'avantages, vous devez vous arrêter pour prendre en considération la façon dont vous pourriez gérer certains de ces risques. Par exemple, vous pouvez :

- Achetez une assurance-récolte pour vous protéger contre les récoltes déficitaires, ou de l'assurance-responsabilité pour vous protéger si un client se blesse au kiosque de votre ferme.
- Diversifiez vos activités et vos stratégies de mise en marché afin de réduire au minimum l'impact de conditions météorologiques défavorables et de rejoindre plus de clients.
- Créez un réseau d'agriculteurs et de voisins qui vous aideront sur la ferme ou en cas d'urgence liée à votre santé personnelle.
- Partagez le risque en démarrant l'entreprise avec un partenaire.

Si les risques demeurent quand même écrasants après avoir mené cette analyse, demandez conseil auprès d'agriculteurs d'expérience ou d'autres personnes ayant une expertise professionnelle. Gardez en tête vos inquiétudes concernant ces risques au moment de poursuivre votre travail dans ce cahier d'exercices.

La feuille de travail 2 présente certains facteurs que d'autres personnes ont inclus dans leur liste d'avantages et de risques. Déterminez de quel côté vous souhaitez les placer, et ajoutez-y les vôtres.

Après avoir terminé la feuille de travail 2, résumez ce que vous avez appris dans le sommaire de la feuille de travail de la section 1, page 36.

Feuille de travail 2 – Avantages et risques liés à la possession d'une entreprise agricole

Voici certains avantages et risques possibles associés à la possession d'une entreprise agricole. Dans la colonne « facteur », dressez la liste des enjeux que vous croyez importants. Puisez dans la liste ci-dessous, ajoutez les vôtres. Dans la colonne « avantage », dressez la liste des avantages possibles, le cas échéant, associés aux facteurs. Dans la colonne « risque », dressez la liste des risques, le cas échéant, et dans la colonne « stratégie de gestion des risques », indiquez des idées de méthodes de gestion des risques, afin que ceux-ci puissent être gérables (voir les exemples). Parmi les facteurs, on peut compter :

Facteur	Avantage	Risque	Stratégie de gestion des risques
Exemple: Possibilité de travailler de la maison et d'établir son propre horaire	Possibilité de travailler alors que le niveau d'énergie est à son plus haut.	Distractions familiales réduisent la productivité du travail.	Établir un horaire qui implique du temps en famille et confirmez auprès d'eux qu'ils acceptent de respecter le temps de travail..
exemple: responsable de votre assurance-maladie.	Pas limité à un plan d'employeur. Possibilité de choisir le type de plan et le montant d'assurance désiré.	Incapable d'acheter une assurance-santé car les primes sont trop dispendieuses.	Conjoint/partenaire conserve son emploi à l'extérieur de la ferme avec prestations jusqu'à ce que la ferme soit rentable.
Exemple: Dépendant des conditions climatiques	Conditions climatiques favorables peut signifier récoltes et ventes favorables	Mauvaise température ou saison trop courte sont synonymes de pertes ou d'une diminution de la production et des ventes	Diversifier les entreprises et les marchés
Exemple: Prendre mes propres décisions	Possibilité de diriger l'entreprise à ma façon	Personne à convaincre pour les décisions importantes!	Travailler avec des partenaires ou un comité consultatif pour parler des aspects majeurs

Suite à la prochaine page.

Feuille de travail #2 – Avantages et risques liés à la possession d'une entreprise agricole (suite)

Facteur	Avantage	Risque	Stratégie de gestion des risques

Évaluation des traits de personnalité

Maintenant que vous avez pris en considération les avantages et les risques d'être votre propre patron, c'est maintenant le moment de vous poser quelques questions importantes à propos de vous-même. Possédez-vous les traits de personnalité requis pour être propriétaire d'une entreprise, particulièrement propriétaire d'une entreprise agricole?

De nombreux conseillers en affaires sont d'avis que les traits de personnalité clés, comme ceux énumérés dans la feuille de travail 3, Évaluation des traits de personnalité, contribuent aux chances de réussite d'un propriétaire-exploitant d'une petite entreprise. Essayez d'être objectif dans vos réponses aux énoncés figurant sur la feuille de travail. Des réponses réalistes vous aideront à mettre sur pied votre entreprise d'une façon logique pour vous. L'évaluation de vos propres réponses vous permettra de relever des forces actuelles et des traits que vous pourriez souhaiter vouloir développer. Si vous répondez « non » ou « peut-être » à un énoncé, arrêtez-vous pour vous demander si ce « non » ou ce « peut-être » pourrait compromettre largement vos chances de réussite en agriculture. De nombreuses personnes qui démarrent de petites entreprises cherchent activement des partenaires ou des employés dont les traits de personnalité viennent équilibrer les leurs. Demandez-vous si un partenaire potentiel ou un membre de votre famille pourrait répondre « oui » aux questions auxquelles vous répondez « non » ou « peut-être ». Inscrivez le nom de cette personne dans la colonne « autres membres de la ferme ». Songez à demander à chaque personne que vous avez nommée de remplir sa propre copie de la feuille de travail 3.

Si vous songez à exploiter votre entreprise au sein d'un partenariat, il sera important que chaque partenaire comprenne les traits de personnalité des autres, ce qu'ils aiment et ce qu'ils n'aiment pas, leurs forces et leurs faiblesses, de même que leurs motivations et objectifs d'affaires. Fort de cette connaissance, vous pourrez élaborer une entente de partenariat qui satisfera toutes les parties, permettra d'éviter les conflits et augmentera les chances de réussite de votre entreprise.

La liste des traits de personnalité figurant sur cette feuille de travail ne se veut pas exhaustive. Il y a de l'espace à la fin de la section où vous pouvez inclure des traits de personnalité supplémentaires qui sont importants pour vous.

Vous pouvez demander à un ami proche ou à un membre de votre famille de revoir votre feuille de travail, afin de savoir s'ils sont d'accord avec l'évaluation de vos traits de personnalité. Lorsque nous comprenons comment les autres nous perçoivent, nous en apprenons souvent beaucoup à notre sujet.

Après avoir complété la feuille de travail 3, résumez vos conclusions dans le sommaire de la feuille de travail de la section 1, page 36.

Feuille de travail 3 – Évaluation des traits de personnalité

TRAIT	Moi			Autres membres de la
	Oui	Peut-être	Non	famille Nom
1. Passion				
a. J'aime beaucoup parler de mes plans d'exploitation agricole				
b. Lorsque je pense à mes plans d'exploitation agricole, ou lorsque j'y travaille, le temps passe très rapidement.				
2. Persistence	Oui	Peut-être	Non	Nom
a. Je poursuis mes projets jusqu'à ce qu'ils soient terminés.				
b. Je suis prêt à travailler de longues heures (peut-être même les fins de semaine et les jours fériés) afin d'assurer la réussite de mes plans d'exploitation agricole				
c. Je suis capable d'encaisser les coups si, par exemple, des espèces nuisibles ou des conditions météorologiques défavorables frappent mon entreprise.				
3. Bonne santé et énergie	Oui	Peut-être	Non	Nom
a. Je suis en bonne santé.				
b. J'ai la résistance physique nécessaire pour assumer la charge de travail et l'horaire qu'exigent mes plans d'exploitation agricole.				
c. Je détiens la force émotionnelle pour résister au stress que suppose le démarrage de ma propre entreprise agricole				
4. Créativité et innovation.	Oui	Peut-être	Non	Nom
a. Je m'adapte bien aux changements.				
b. J'aime faire les choses différemment.				
c. Il m'arrive souvent de penser à des façons novatrices de résoudre des problèmes.				
5. Indépendance et autonomie	Oui	Peut-être	Non	Nom
a. J'aime prendre mes propres décisions.				
b. Je suis entreprenant et très discipliné.				
c. J'aime faire les choses à l'intérieur des délais prescrits.				
d. J'aime travailler seul et je suis capable de le faire.				
e. Je suis efficace au moment de demander de l'aide, des ressources et l'information dont j'ai besoin				
6. Capacité à travailler avec les autres	Oui	Peut-être	Non	Nom
a. J'aime travailler avec d'autres et faire partie d'une équipe.				
b. Je suis capable de déléguer des responsabilités.				

Feuille de travail 3 – Évaluation des traits de personnalité (suite)

TRAIT	Moi			Autres membres famille
	Oui	Peut- être	Non	Nom
7. Intuition				
a. Je suis capable de prendre des décisions en m'appuyant sur mon instinct, et ce sont souvent de bonnes décisions.				
b. Je porte attention à la séquence des événements et j'essaie de lire entre les lignes.				
8. Confiance en soi				
a. J'ai la confiance et le courage nécessaires pour confronter les risques.				
b. Je suis responsable et j'aime assumer du leadership.				
c. Je tiens mes promesses et j'apprécie la confiance témoignée par les autres.				
9. Connaissance du marché				
a. Je porte une attention particulière aux tendances en matière d'agriculture de même qu'aux événements d'affaires locaux, régionaux et nationaux.				
b. Je suis ouvert aux idées concernant de nouveaux produits et de nouvelles façons de faire des affaires				
10. Entregent				
a. rencontrer des gens et interagir avec eux.				
b. J'aime parler de moi-même et de mes idées d'affaires.				
11. Souplesse quant au style de vie				
a. Je suis prêt à attendre que mon entreprise soit établie pour atteindre le style de vie que je désire.				
b. Je souhaite atteindre les objectifs de mon entreprise agricole même si cela signifie que je dois modifier de façon permanente mon style de vie				
12. Capacité à relever des défis				
a. J'aime le défi que suppose le travail ardu à de nouveaux projets.				
b. Je peux assumer plusieurs tâches et obligations en même temps, de manière efficace				
c. Je trouve des manières d'élaborer et d'organiser des plans d'action.				

Feuille de travail 3 – Évaluation des traits de personnalité (suite)				
13. Éthique en matière de « travail acharné »	Oui	Peut-être	Non	Nom
a. Je suis prêt à consacrer temps et effort pour accorder une période suffisante à l'application de mes plans d'entreprise agricole afin qu'ils réussissent.				
b. Mon intégrité personnelle et la qualité de mon travail sont plus importantes pour moi que la réussite financière				
14. Connaissance des risques	Oui	Peut-être	Non	Nom
a. Questions de sécurité : Je reconnais que de nombreuses activités agricoles peuvent être dangereuses et je prends toujours en considération ma sécurité personnelle et celle des autres.				
b. Tolérance au risque : Je suis conscient de mon attitude fondamentale à l'égard du risque et de la façon dont celle-ci pourrait affecter mon choix de stratégies de gestion.				
15. Autres traits	Oui	Peut-être	Non	Nom

Adapté avec permission du document « Tilling the Soil of Opportunity... » NxLevel™ Guide for Agricultural Entrepreneurs. Copyright NxLevel™ Education Foundation et University of Nebraska.

Évaluation des connaissances et des compétences

Quelle est la clé du succès pour un propriétaire-exploitant d'une entreprise agricole? À l'automne 1999, le NESFI a posé cette question à un groupe d'agriculteurs d'expérience à petite échelle, tous étant actifs dans le domaine de l'agriculture dans le nord-est des États-Unis. Le résultat de cet exercice, le « DACUM Occupational Profile for Northeast Small Scale 'Sustainable' Farmer », dresse la liste des fonctions et des tâches exécutées par les propriétaires-exploitants de petites entreprises agricoles prospères. (Vous pouvez télécharger le document sur le site www.smallfarm.org.) Parmi les fonctions et les tâches relevées, on compte les connaissances et les compétences en affaires de même que les connaissances et les compétences techniques en agriculture.

Chaque « nouvel agriculteur » dans le domaine de l'agriculture y arrive avec une combinaison unique d'expériences de vie, de scolarité et d'antécédents professionnels. Par exemple, les personnes qui envisagent un changement de carrière peuvent détenir une multitude de connaissances en gestion, en affaires et en marketing, mais peu d'expérience liée à une entreprise agricole. Par ailleurs, les personnes qui détiennent une grande expérience liée à la ferme peuvent n'avoir que très peu de compétences en gestion d'une entreprise.

Souvent, la quantité d'expériences pertinentes que vous détenez déjà ne vous saute pas aux yeux tant que vous ne prenez pas le temps d'en dresser une liste exhaustive. Vous le savez probablement et vous pouvez faire bien plus que vous ne le croyez. Et même si vous ne détenez pas personnellement toutes les compétences et connaissances nécessaires pour démarrer et gérer une entreprise agricole, vous pouvez obtenir ce dont vous avez besoin auprès de membres de votre famille, de conseillers, de partenaires d'affaires ou d'amis. Bien que ce cahier d'exercices ait pour but premier de vous aider à déterminer votre degré d'intérêt dans le domaine de l'agriculture, il est important que vous compreniez le spectre complet de compétences et de connaissances dont vous aurez besoin pour exploiter votre entreprise agricole avec succès. Utilisez la feuille de travail 4, laquelle est fondée sur le profil occupationnel mentionné ci-dessus, pour vous aider à déterminer ce que vous savez déjà et pour prioriser la formation ou l'expérience dont vous aurez besoin pour démarrer votre nouvelle entreprise. Ne vous découragez pas si la liste vous semble trop longue. Le graphique représente la gamme complète de tâches à faire sur une ferme, et il est possible qu'un bon nombre ne s'appliquent pas aux activités auxquelles vous songez. N'oubliez pas que vous n'avez pas à tout faire vous-même. Utilisez la grille pour définir les rôles de membres de votre famille, de partenaires, d'employés ou d'aides contractuels, ainsi que pour définir vos rôles. Dans la mesure du possible, demandez à chacune de ces personnes de remplir une copie de la feuille de travail 4 également.

Après avoir complété la feuille de travail 4, résumez vos conclusions dans le sommaire de la feuille de travail de la section 1, page 36.

Feuille de travail 4 – Évaluation des compétences en affaires et dans le domaine agricole

Comment évalueriez-vous vos compétences dans les domaines suivants? Utilisez une échelle de 1 à 5.

1. **Très expérimenté.** J'ai confiance que je peux m'occuper de tous les aspects associés à cette partie de ma ferme.
 2. **À l'aise.** J'ai l'expérience ou la formation requise concernant la plupart des aspects de cette partie de l'agriculture.
 3. **Moyennement.** J'ai de l'expérience concernant la plupart des compétences pertinentes, ou je suis familier avec celles-ci.
 4. **Quelque peu familier.** J'ai de l'expérience ou des connaissances concernant certaines compétences nécessaires, mais pas pour la plupart.
 5. **Aucune expérience.** Cet aspect de l'exploitation d'une entreprise agricole est entièrement nouveau pour moi.
- X. **Ne s'applique pas** (par exemple : expérience du bétail si cela n'est pas nécessaire, car vous ne prévoyez pas faire l'élevage du bétail).

CONNAISSANCES ET COMPÉTENCES	Note (1-5)
1. Planification de l'exploitation globale	
Établissement d'objectifs	
Étude de marché	
Acquisition de terres (p. ex., fermage, affermage, achat)	
Élaboration de plans de production, de marketing et de plans financiers	
Recherche sur les exigences juridiques	
Schématisation et élaboration d'un plan d'utilisation des terres	
2. Démarrage d'entreprise	
Choix d'une structure juridique	
Obtention de crédit ou de capital	
Obtention de permis, de licences et d'assurances	
Établissement de systèmes de comptabilité et de tenue de dossiers	
3. Gestion d'entreprise	
Tenue de dossiers sur la production et les ventes	
Tenue des dossiers financiers (p. ex., états mensuels des profits et des pertes)	
Paiement des factures et des taxes périodiques	
Recouvrement des paiements	
Surveillance de la trésorerie	
Gestion de la dette	
4. Gestion de la main-d'œuvre sur la ferme	
Préparation de la main-d'œuvre saisonnière et des plans de sécurité sur la ferme	
Embauche, formation et supervision des travailleurs	
Respect des règlements d'État/provinciaux et fédéraux sur la main-d'œuvre	
5. Gestion des outils, de l'équipement et des fournitures	
Fabrication de nouveaux outils et d'équipement	
Entretien et réparation des outils et de l'équipement	

Feuille de travail 4 – Évaluation des compétences en affaires et dans le domaine agricole (suite)

CONNAISSANCES ET COMPÉTENCES	Note (1-5)
6. Gestion de l'infrastructure de la ferme	
Construction d'infrastructures (p. ex., granges, serres, clôtures)	
Entretien et réparation de l'infrastructure	
7. Gestion de la production	
Gestion de la fertilité des sols	
Gestion des espèces nuisibles, des mauvaises herbes et des maladies	
Réaction aux conditions météorologiques défavorables (p. ex., sécheresse, grêle, ouragan)	
Mise en place de pratiques de conservation	
8. Élevage de bétail	
Gestion des pâturages	
Alimentation et abreuvement des animaux	
Surveillance et traitement des problèmes de santé chez les animaux	
Traite, abattage et autres tâches relatives à la récolte et à la transformation	
Gestion du fumier	
9. Cultures	
Préparation d'un plan de production de cultures	
Opération sécuritaire de l'équipement et des outils	
Semence, plantation et récolte	
Manipulation et stockage post-récolte	
10. Commercialisation	
Choix de stratégies marketing	
Élaboration de matériel promotionnel; publicité	
Surveillance des conditions du marché et de la concurrence	
Adaptation rapide aux changements soudains	
Vente des produits et services de la ferme	
11. Rapport annuel sur le rendement de la ferme et ajustement de la planification	
Préparation des états financiers et des formulaires d'impôt	
Examen et analyse des dossiers	
Révision du plan d'exploitation globale	
12. Poursuivre ses études et sa formation	
Se tenir à l'affût des dernières tendances en production et en marketing	
Se tenir à l'affût des dernières tendances en matière de gestion	
Assister à des conférences, à des cours et à des ateliers	
Formation en apprentissage ou travail avec un agriculteur mentor	
Lecture de livres, de magazines et de catalogues sur l'agriculture	
13. Maintien de relations avec la famille et avec la communauté	
Réservation de périodes de temps pour soi et pour la famille	
Développement de relations avec les voisins	
Participation aux organisations communautaires et agricoles	

Établissement d'objectifs personnels pour l'exploitation de votre entreprise

Avant de démarrer toute entreprise, il est important de savoir ce que vous en tirerez personnellement. Il sera plus facile de prendre une décision d'affaires importante si vous pouvez comprendre comment elle affectera votre qualité de vie, votre gérance environnementale et vos objectifs financiers. Dans les cas où une décision peut soutenir un objectif, mais avoir une incidence néfaste sur un autre, vous devez connaître vos priorités par rapport aux différents objectifs.

Considérations relatives à la qualité de vie

Les préoccupations relatives à la qualité de vie, notamment la satisfaction et le bien-être personnels, constituent souvent une forte motivation pour les personnes qui souhaitent travailler pour elles-mêmes. Avant d'être pris dans les activités quotidiennes de votre nouvelle entreprise, prenez le temps de préciser vos priorités en matière de qualité de vie. Si vous, ou d'autres personnes impliquées dans votre entreprise avez des objectifs de qualité de vie qui ne sont pas négociables, intégrez-les à votre processus de planification d'entreprise.

Il n'est jamais facile d'équilibrer les considérations relatives à la qualité de vie et les réalités associées à l'exploitation d'une entreprise. Au moment de lancer et de gérer votre entreprise, il est probable que vous soyez confronté à des décisions difficiles qui nécessitent de faire des choix ardues et des compromis. La clé permettant de relever avec succès ces défis consiste à établir des objectifs clairs et priorisés en matière de qualité de vie. Par exemple, Kelly et Sara ont indiqué que leur première priorité en matière de qualité de vie était de passer du temps avec leur famille, et ont mis sur pied leur entreprise agricole de manière à satisfaire ces objectifs. Ils travaillent ensemble pour élever du bétail patrimonial et cultiver du foin; leurs trois enfants participent activement à ces activités. Lorsqu'ils sont confrontés à des choix dans leur entreprise, ils se demandent : « Ce choix est-il aligné avec nos plus hautes priorités? » L'achat d'un nouveau tracteur leur a semblé une bonne décision. Il a permis d'alléger leur charge de travail et de leur accorder davantage de temps en famille. Mais, lorsque le niveau de trésorerie a chuté en deçà de ce qui est prévu, ils se sont retrouvés à travailler plus fort pour couvrir les paiements du tracteur. Ils ont été confrontés à un problème qui nécessitait de faire un choix difficile. Après avoir revu les objectifs de leur entreprise, y compris leurs objectifs en matière de qualité de vie, Kelly a proposé une solution possible – travailler à temps partiel au magasin d'alimentation local pour faire un peu plus d'argent afin de couvrir les paiements du tracteur. Un avantage supplémentaire serait d'avoir un peu plus d'argent pour des vacances en famille ou pour le fonds d'étude des enfants. Il y avait clairement des avantages à accepter du travail en dehors de la ferme. Toutefois, Kelly et Sara ont finalement décidé de ne pas choisir l'option de travailler en dehors de la ferme, puisque ce choix signifiait qu'ils passeraient moins de temps ensemble, en famille. Ils ont plutôt fait preuve de créativité pour trouver une solution qui permettait de régler leurs problèmes de trésorerie tout en respectant leur plus haute

priorité en matière de qualité de vie. Même s'il était pratique d'avoir un tracteur à leur disposition en tout temps, ils ont reconnu qu'il était souvent rangé et inutilisé.

Ils ont vendu leur tracteur à un agriculteur voisin, et se sont entendus pour échanger à contrat de la main-d'œuvre pour la fenaison. Comme leurs objectifs étaient clairement définis et classés en ordre de priorité, ils ont été en mesure de prendre une décision qui était à la fois bonne pour leur famille et pour leur ferme.

La façon dont vous faites des affaires peut également avoir une incidence sur votre qualité de vie. Adan savait que pour atteindre ses objectifs financiers, il devrait vendre ses produits de détail directement aux clients et a décidé que les marchés fermiers constituaient les meilleurs points de vente. Toutefois, lorsqu'il a complété la feuille de travail sur la qualité de vie, Adan a remarqué qu'il n'aimait pas interagir avec les clients; il n'était donc pas étonnant qu'il ait ressenti un malaise lorsqu'il a travaillé dans son kiosque au marché fermier. Il s'était également aperçu qu'il perdait des ventes au profit de vendeurs ayant plus d'entregent. Adan a présenté son problème à un agriculteur mentor qui lui a parlé d'une ferme locale qui avait une entreprise en ligne très rentable. Les clients soumettaient et payaient leur commande en ligne sur le site Web de la ferme, et ramassaient leurs produits à l'un des points de cueillette chaque semaine. Adan, un ancien concepteur Web, était attiré par cette solution. Il a décidé de poursuivre cette idée et d'embaucher quelqu'un pour le remplacer dans les marchés fermiers, pendant qu'il montait une clientèle en ligne. Même s'il lui faudra plus de temps pour atteindre ses objectifs financiers, Adan sait qu'il sera beaucoup plus heureux dans une entreprise qui soutient ses objectifs en matière de qualité de vie.

La définition d'une bonne qualité de vie dépend toujours de critères hautement personnels et peut comprendre des préoccupations tant sociétales, que familiales ou individuelles. La feuille de travail 5 a pour but de vous faire réfléchir à ce qui est important pour vous. Toutefois, bien qu'elle ne soit aucunement complète, vous devez inscrire vos propres préoccupations et considérations sur la feuille de travail. Songez à demander aux autres qui pourraient être impliqués ou affectés par votre entreprise de remplir leur propre copie de la feuille de travail #5.

Après avoir terminé la feuille de travail 5, résumez ce que vous avez appris dans le sommaire de la feuille de travail de la section 1, page 36.

Feuille de travail 5 – Considérations relatives à la qualité de vie

1. Préférez-vous intégrer dans la mesure du possible votre travail et votre vie personnelle à votre exploitation agricole, ou les maintenir à une certaine distance? Pourquoi?
2. Aimez-vous travailler avec d'autres (partenaires, membres de la famille, employés) ou préférez-vous travailler seul? Pourquoi?
3. Est-il important pour vous que ce que vous faites comme travail ait une incidence positive sur les autres? Sur l'environnement?
Si oui, veuillez les décrire.
4. Appréciez-vous le contact avec les clients? Pourquoi, ou pourquoi pas?
5. Le maintien de votre vie privée est-il important pour vous? Veuillez expliquer.
6. Quels sont les aspects de l'agriculture qui vous passionnent le plus (par exemple : production, vente, éducation, manipulation des animaux)?
7. Dans quelle mesure est-il important pour vous de passer du temps avec votre famille? Avec des amis?
8. Dans quelle mesure est-il important d'inclure des services communautaires ou des activités de bénévolat dans votre vie?
9. Est-ce que des valeurs spirituelles, politiques ou religieuses contribuent à façonner votre rêve global d'exploiter une ferme? Si oui, comment?
10. Combien d'heures par semaine (en moyenne) souhaitez-vous consacrer à votre travail (sur la ferme et en dehors de la ferme), plutôt qu'à d'autres projets ou intérêts?
11. Dans quelle mesure les considérations relatives à votre santé personnelle sont-elles importantes dans la définition de votre rêve d'exploiter une ferme? Pourquoi?
12. Dans quelle mesure la sécurité financière est-elle importante? Pourquoi? Comment définissez-vous la sécurité financière?
13. Est-ce que vous aimez le défi que présente l'incertitude ou préférez-vous savoir à quoi vous attendre dans la vie? Pourquoi?
14. Quels sont les autres facteurs qui affectent votre qualité de vie?
15. Mis dans la balance contre la rentabilité et les considérations environnementales, dans quelle mesure croyez-vous que les considérations en matière de qualité de vie sont importantes au moment de déterminer la façon dont vous déciderez d'exploiter votre entreprise agricole? Encerclez un choix. Veuillez expliquer
Très important – Important – Quelque peu important – Pas important

Considérations liées à la gérance environnementale

En tant qu'agriculteur, la prise en compte des préoccupations environnementales pourrait occuper une position élevée dans votre liste de priorités. Un inventaire écrit précis des questions environnementales qui sont les plus importantes pour vous, et les raisons pour lesquelles elles sont importantes, vous aidera à concevoir des stratégies de gestion de la ferme qui permettront de prendre en compte efficacement vos préoccupations. Songez aux avantages de mettre en place des pratiques de gérance ainsi que les meilleures pratiques de gestion du U.S. Department of Agriculture Natural Resource Conservation Service (NRCS) dans des domaines préoccupants tels que :

- la protection et l'amélioration de la qualité du sol, de l'air et de l'eau.
- la protection et l'amélioration de l'habitat faunique et marécageux.
- la protection et l'amélioration des terres et des paysages ruraux ouverts.

Au Canada, songez aux avantages de rédiger un plan agroenvironnemental (PAE) afin d'isoler les secteurs préoccupants, et à mettre en place des pratiques de gérance ainsi que les meilleures pratiques de gestion d'Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAFC-AAC) dans ces secteurs.

Envisagez l'effet à long terme que vous souhaitez que votre exploitation agricole, dans son ensemble, ait sur l'environnement, y compris le paysage environnant et la faune qu'elle soutient. Quel type d'héritage souhaitez-vous laisser pour la prochaine génération d'agriculteurs? Pour votre communauté locale? Un énoncé de vision écrit peut fournir un certain équilibre lorsque les besoins à court terme semblent dicter les activités quotidiennes de votre ferme.

Enfin, en tant qu'homme ou femme d'affaires, vous devez prendre en considération l'impact des pratiques de gérance sur la rentabilité de la ferme. Comment votre entreprise peut-elle soutenir une pratique qui pourrait ne pas générer de profits à court ou à long terme? La mise en place d'un éventail de meilleures pratiques de gestion pourra-t-elle vous permettre d'atteindre vos objectifs environnementaux? Ces pratiques peuvent-elles être équilibrées avec d'autres activités plus rentables? Bien qu'il s'agisse d'une difficulté, il est possible d'équilibrer les coûts et les avantages.

Par exemple, Matt, un cultivateur de légumes, a récemment acheté une petite ferme de quatre acres de terre fortement cultivée. Il s'est engagé à régénérer la santé et la fertilité du sol et à protéger la qualité de l'eau. Les préoccupations environnementales sont parmi ses plus hautes priorités, et il a réservé un coin humide de son champ comme habitat faunique.

Il savait que la rotation annuelle d'une culture de soutien, c'est-à-dire la plantation d'une portion d'une terre précédemment cultivée avec une culture de soutien permettant de réduire l'érosion et d'accroître la fertilité, constitue une meilleure pratique de gestion pouvant profiter à son entreprise agricole de plusieurs façons. Mais cette pratique réduirait à la fois le nombre d'acres de culture commerciale et par le fait même, ses recettes annuelles.

Il était confronté à une décision qui semblait opposer les considérations de gérance environnementale à la rentabilité. Après avoir examiné ses objectifs environnementaux, Matt a décidé qu'il était pertinent d'effectuer la rotation. Et, comme ses objectifs financiers et la survie de son entreprise étaient également d'une importance capitale, il a étudié des façons d'atténuer les pertes de revenu découlant de cette décision. Il a décidé de cultiver un mélange de laitues, des plantes à fort apport économique qui pourraient le soutenir malgré un nombre d'acres réduit. Il a également prévu étudier d'autres sources de revenu, comme une activité supplémentaire sur la ferme ou du travail en dehors de la ferme. Comme il avait établi clairement et classé en ordre de priorité ses objectifs pour son entreprise agricole, Matt était prêt à prendre des décisions qui permettaient de répondre à la fois à ses besoins personnels et à ceux de son entreprise.

La feuille de travail 6 est conçue pour vous aider à amorcer le processus de réflexion concernant ces questions. Après avoir terminé la feuille de travail 6, résumez ce que vous avez appris dans le sommaire de la feuille de travail de la section 1, page 36.

Feuille de travail 6 – Considérations liées à la gérance environnementale

1. En tant que futur propriétaire-exploitant d'une petite ferme, quelles sont les questions environnementales les plus importantes pour vous? Pourquoi?

2. Quelles pratiques de gérance et meilleures pratiques de gestion prévoyez-vous mettre en place sur votre ferme à court terme? Au fil du temps?

3. Quels sont les éléments clés que vous pourriez inclure dans un énoncé de vision en matière de gérance environnementale pour votre entreprise agricole?

4. Mis dans la balance contre la rentabilité et les considérations liées à la qualité de vie, dans quelle mesure croyez-vous que les considérations en matière de gérance environnementale sont importantes au moment de déterminer la façon dont vous déciderez d'exploiter votre entreprise agricole? Encerclez un choix. Veuillez expliquer
Très important – Important – Quelque peu important – Pas important

Considérations de nature financière

Besoins personnels relatifs au foyer

L'une des choses les plus importantes à prendre en considération au moment de démarrer votre entreprise est le salaire que vous devez vous verser pour le travail que vous faites. Votre exploitation agricole générera des revenus d'entreprise à partir de la vente de biens (p. ex., cultures, bétail, produits à valeur ajoutée) et de services (p. ex., impartition, frais exigés pour les visites guidées de la ferme) et occasionnera des dépenses d'entreprise, comme pour l'achat de semences, d'aliments pour les animaux ainsi que pour l'entretien de l'équipement et l'embauche de main-d'œuvre.

Selon la manière dont votre entreprise est structurée (p. ex., partenaire unique, partenariat, société) et en fonction des autres décisions que vous prenez avec vos conseillers financiers, vous serez soit payé comme un employé de l'entreprise (et votre salaire deviendra une dépense d'entreprise), soit vous prendrez une avance à même les profits. Les entreprises à propriétaire unique, la forme la plus commune de petite entreprise agricole, peuvent payer le propriétaire exclusivement au moyen d'avances.

Pour le moment, il n'est pas important de déterminer comment vous serez payé. Cette étape de votre exploration vise à déterminer combien vous devez être payé une fois que votre entreprise sera mise sur pied et fonctionnelle. Ce montant doit être traité comme étant le coût nécessaire à l'exploitation de l'entreprise, pour les besoins de l'évaluation de la viabilité des activités que vous souhaitez poursuivre. Vos revenus d'affaires doivent être suffisants pour que vous puissiez vous verser le montant minimum dont vous avez besoin, en plus de couvrir les autres dépenses de l'entreprise, comme celles mentionnées ci-dessus. Bien sûr, le montant dont vous avez besoin pourrait être équivalent à zéro. Nous discuterons plus loin dans cette section des éléments à considérer relativement au montant que vous voudrez vous payer, et à quel moment vous devriez le faire.

La feuille de travail 7, Dépenses personnelles pour le foyer et sources de revenus non liées à la ferme, est conçue pour vous aider à calculer le montant minimum dont vous aurez besoin et qui vous sera payé par votre entreprise. Il est important de ne pas oublier que les dépenses personnelles comme le logement, les vêtements et les aliments ne peuvent pas être imputées à votre entreprise. Parfois, particulièrement dans une entreprise familiale comme une ferme, il est difficile de faire un trait pour distinguer ce qui est personnel et ce qui est lié à l'entreprise. Ultérieurement, vous pourrez avoir besoin de consulter un comptable à ce sujet. Pour le moment, classez les articles pour lesquels vous avez un doute parmi les dépenses personnelles.

Utilisez la feuille de travail 7 pour inscrire le montant mensuel totalisant l'ensemble de vos dépenses personnelles essentielles, c'est-à-dire ce qui correspond au coût de maintien d'un style de vie acceptable pour vous. Il est à noter que certains éléments de la feuille de travail peuvent ne pas s'appliquer à votre situation, et il est aussi possible que vous ayez besoin d'ajouter certaines catégories.

Vous pourriez souhaiter omettre certains articles parce que ceux-ci vous semblent plus confidentiels, mais soyez honnête avec vous-même en ce qui concerne ce qui est et ce qui n'est pas essentiel. Si vous ne pouvez réellement pas fonctionner sans un service de câblodistribution, incluez-le. Dans la mesure du possible, faites participer les membres de votre famille à cet exercice. L'objectif est de dresser la liste la plus complète possible des dépenses personnelles nécessaires pour maintenir votre style de vie.

Si vous prévoyez actuellement laisser votre emploi pour exploiter votre propre entreprise agricole, et c'est ce à quoi vous travaillez maintenant, assurez-vous de prendre en considération des dépenses comme l'assurance-maladie, dont vous pourriez devoir payer une fois que vous serez travailleur autonome. Il est également possible que vous trouviez que certaines dépenses, comme le transport et l'achat de vêtements, seront moindres une fois que vous travaillerez de la maison. Il pourrait être utile de remplir une copie de la feuille de travail 7 afin de refléter vos dépenses actuelles, puis une autre pour projeter votre situation une fois que vous aurez démarré votre entreprise.

Après avoir additionné l'ensemble de vos dépenses essentielles, soustrayez ce que vous prévoyez couvrir à partir d'un emploi hors de la ferme ou d'une autre source de revenus. Le solde représentera le montant minimum net que votre entreprise devra vous verser. N'oubliez pas que ce montant ne comprend aucun impôt fédéral, d'État ou provincial, ni cotisations sociales ou taxe santé (ni taxes fédérales/provinciales dans le cas du Canada) que vous pourriez devoir, donc vous devez estimer un montant de paye brut basé sur votre historique fiscal. Par exemple, si vous recevez actuellement un chèque de paye au montant brut de 900 \$ et une paye nette de 600 \$, votre impôt sur le revenu représente le tiers de votre paye brute. Vous pourriez donc estimer que la paye brute que votre entreprise doit vous verser s'élève à un montant étant un tiers plus élevé que votre paye nette. Si vous avez de la difficulté à effectuer le calcul de votre propre situation, utilisez le tiers comme estimation.

Le montant mensuel dont vous avez besoin (y compris un montant suffisant pour payer tout impôt personnel), multiplié par 12, constituera le montant minimum que votre entreprise agricole doit générer pour vous pendant une année. Lorsque vous commencez à rechercher les dépenses et revenus potentiels pour différentes activités agricoles, vous devrez déterminer si ces entreprises peuvent être suffisamment rentables pour vous payer le salaire dont vous avez besoin.

Après avoir complété la feuille de travail 7, résumez vos conclusions dans le sommaire de la feuille de travail de la section 1, page 36.

Feuille de travail 7 – Dépenses relatives au foyer et sources de revenus non liées à la ferme

DÉPENSES RELATIVES AU FOYER	Par mois
1. Logement	
Loyer ou hypothèque	
Taxe foncière (si elle n'est pas incluse ci-dessus)	
Assurance du locataire ou du propriétaire (si elle n'est pas incluse ci-dessus)	
Deuxième hypothèque ou prêt hypothécaire de transformation de l'avoir propre foncier	
Services publics (mazout, bois, gaz, électricité)	
Téléphone (local, interurbain, cellulaire)	
Eau et égout	
Entretien de la maison et mobilier	
2. Nourriture	
À la maison	
Au travail	
À l'école	
Repas pris au restaurant et repas pour emporter	
3. Transport	
Paiement de véhicule (location ou prêt)	
Assurance automobile	
Essence et diesel	
Entretien et réparation de la voiture; taxe d'accise	
Péage et frais de stationnement	
Transport public et dépenses de taxi	
4. Frais médicaux (y compris les copaiements et les franchises; n'inclut pas les retenues à la source)	
Médecin, chiropraticien, autres praticiens	
Optométriste; lunettes et verres de contact	
Dentiste et orthodontiste	
Prescriptions, médicaments et suppléments	
Counseling et thérapie	
Assurance médicale et hospitalisation	
Assurance invalidité	
Assurance-vie	

DÉPENSES RELATIVES AU LOYER (suite)	Par Mois
5. Soins des enfants et des autres personnes à charge	
Garderie et gardiennage	
Soutien d'un enfant et pension alimentaire	
Allocations pour les enfants	
6. Vêtements	
Achats pour l'ensemble des membres de la famille	
Lessive, nettoyage à sec et réparations	
7. Études	
Frais de scolarité et fournitures scolaires	
Frais d'activités, leçons et cours	
Prêts étudiants	
8. Prêts (non inclus dans les autres catégories)	
Anciennes dettes de cartes de crédit	
Prêts personnels ou autres	
9. Économies	
Épargne-retraite	
Autres épargnes	
10. Divertissement	
Câble, télévision et radio satellite	
Téléchargement de musique, CD, DVD, etc.	
Services en ligne	
Cinéma, théâtre, concerts et événements sportifs	
Passe-temps	
Vacances et excursions d'un jour	
11. Autre	
Frais bancaires et frais d'administration	
Coiffeur et salon de beauté	
Articles d'hygiène personnelle et cosmétiques (dans les pharmacies, etc.)	
Cotisations et frais d'adhésion	
Logiciels informatiques	
Livres et abonnement à des journaux ou à des magazines	
Dons à des organismes de charité, y compris l'église	
Soins des animaux de compagnie (vétérinaire, nourriture pour animaux, fournitures)	
Produits du tabac et boissons alcoolisées	
Cadeaux et cartes pour fêtes, anniversaires, etc.	
Frais bancaires et frais d'administration	
Billets de loterie	
MONTANT TOTAL MENSUEL DES DÉPENSES PERSONNELLES ESSENTIELLES	(A)

SOURCES DE REVENUS NON LIÉS À LA FERME **par mois**

Source et montant	
MONTANT MENSUEL DES SOURCES DE REVENUS NON LIÉ À LA FERME	(B)

MONTANT MINIMAL NET MENSUEL DEVANT ÊTRE VERSÉ PAR L'ENTREPRISE AGRICOLE	
(A - B)	(C)

MONTANT APPROXIMATIF DE L'IMPOT SUR LE REVENU MENSUEL	
(D)	

SALAIRE MINIMUM MENSUEL BRUT DEVANT ÊTRE VERSÉ PAR L'ENTREPRISE AGRICOLE	
(C+D)	(E)

SALAIRE BRUT ANNUEL DEVANT ÊTRE VERSÉ PAR L'ENTREPRISE AGRICOLE	
(E X 12)	(F)

Considérations liées à la rentabilité

Maintenant que vous (et vos partenaires, le cas échéant) avez déterminé le montant minimum que vous devez vous payer à partir de votre entreprise agricole, il est maintenant temps de considérer le montant que vous voulez réellement vous payer et à quel moment. Peut-être que vous souhaitez que l'entreprise vous verse suffisamment d'argent, au fil du temps, pour que vous puissiez économiser pour l'éducation de vos enfants ou votre retraite. Peut-être souhaitez-vous que votre entreprise puisse « autofinancer » l'achat d'équipements futurs ou l'amélioration de votre propriété. Lorsque vous commencez à évaluer la rentabilité potentielle des diverses activités, vous devez vous demander lesquelles ont les meilleures chances de générer des revenus qui sont suffisants pour vous permettre d'atteindre vos objectifs financiers à long terme.

Bien sûr, la plupart des entreprises perdent de l'argent au départ, et certaines entreprises agricoles peuvent mettre plusieurs années avant d'être solidement établies.

Il peut arriver que vous puissiez ne pas être en mesure de vous payer pendant une certaine période. En réalité, il est possible que vous deviez recourir au revenu d'un autre emploi, à vos économies ou à d'autres sources de financement pour payer une partie des dépenses d'exploitation de l'entreprise pendant ses premières années. Demandez-vous pendant combien de temps vous seriez capable et disposé à attendre pour que votre entreprise puisse générer suffisamment de revenus pour couvrir les dépenses d'exploitation et répondre à vos propres besoins. Comment subviendrez-vous à vos besoins pendant cette période?

Agriculture à but lucratif et Agriculture sans avoir l'intention de réaliser un bénéfice

Rares sont les personnes qui démarrent une entreprise agricole dans l'espoir de faire beaucoup d'argent. Le travail en soi, l'intendance des terres, et les autres questions de nature non financière sont souvent les principales motivations derrière l'acquisition et l'exploitation d'une entreprise agricole. Certaines personnes sont suffisamment fortunées pour travailler sans salaire. Toutefois, nous supposons ici que les personnes qui utilisent ce cahier d'exercices ne planifient pas de manière intentionnelle que leur entreprise agricole perdra de l'argent. Autrement dit, nous supposons que votre objectif est de faire profiter votre entreprise au fil du temps, au niveau qui vous convient.

Certaines personnes, bien sûr, s'engagent dans des activités agricoles principalement pour le plaisir ou à des fins récréatives. Leurs activités peuvent générer des revenus et des dépenses, mais leur entreprise est menée sans égard à la réalisation d'un profit (lorsque les revenus sont supérieurs aux dépenses) ou même l'atteinte du seuil de rentabilité (les revenus couvrent tout juste les dépenses d'exploitation). De telles activités agricoles sont parfois considérées comme un mode de vie ou de l'agriculture d'agrément. L'Internal Revenue Service (IRS) des États-Unis les décrit comme des entreprises pratiquant l'agriculture sans avoir l'intention de réaliser un bénéfice et limite tout avantage fiscal qu'un propriétaire pourrait en tirer.

Si, après avoir terminé votre exploration, vous décidez que vous souhaitez œuvrer dans le domaine de l'agriculture dans le cadre d'une activité non commerciale, informez-vous sur la position de l'IRS concernant l'agriculture à but non lucratif. Vous pouvez trouver de l'information sur ce sujet, ainsi que sur les incidences fiscales de l'agriculture à but lucratif aux États-Unis dans la publication 225 de l'IRS, *Farmer's Tax Guide*, accessible en ligne à l'adresse www.irs.gov. Au Canada, l'information fiscale figure sur le site Web de l'Agence du revenu du Canada (ARC) (www.cra-arc.gc.ca), et comprend l'énoncé de politique – Application du critère de profit à l'exploitation d'une entreprise.

L'agriculture sans avoir l'intention de réaliser un bénéfice

Il est important de reconnaître qu'une ferme d'agrément ou de loisir mentionnée ci-dessus ne représente pas la même chose qu'une ferme à but non lucratif (également appelée ferme sans but lucratif au Canada). Les organismes et les sociétés à but non lucratif sont établis en vertu des règles de chaque État ou de chaque province. Ces organisations peuvent demander un statut d'exonération d'impôt auprès de l'IRS (ou de l'ARC) si certains critères sont respectés, par exemple, s'il s'agit d'un organisme caritatif, de santé ou d'éducation. Si le profit ne constitue pas une considération importante pour votre entreprise, et si l'éducation constituera la mission première de votre ferme, vous pourriez faire en sorte d'établir votre exploitation en tant que société à but non lucratif. Toutefois, vous devrez renoncer à votre autonomie de propriétaire-exploitant, car c'est votre conseil d'administration, et non vous, qui sera responsable de prendre bon nombre des décisions concernant la ferme et ses actifs. Pour obtenir davantage de renseignements à propos de cette option, consultez un avocat ou communiquez avec le service aux sociétés ou aux organismes caritatifs de votre gouvernement d'État ou provincial.

Dans la section 3, laquelle porte sur l'évaluation de vos ressources, vous déterminerez quelles sont les ressources dont vous disposez et que vous pouvez investir dans le démarrage de votre entreprise. Pour le moment, répondez aux questions de la feuille de travail 8. Après avoir terminé la feuille de travail 6, résumez ce que vous avez appris dans le sommaire de la feuille de travail de la section 1, page 36.

Feuille de travail 8 – Considérations de nature financière

1. Pendant combien de temps êtes-vous capable et prêt à attendre que votre entreprise agricole génère suffisamment de revenus pour couvrir les dépenses de l'entreprise? (Autrement dit, pendant combien de temps êtes-vous prêt et capable de supporter une partie ou l'ensemble des frais d'exploitation de l'entreprise à partir de sources extérieures à la ferme?)
2. Pendant combien de temps êtes-vous capable et désireux d'attendre que votre entreprise agricole génère suffisamment de revenus pour vous fournir le salaire brut minimum annuel que vous avez indiqué dans la feuille de travail 7?
3. Désirez-vous que votre entreprise agricole vous rembourse l'argent que vous avez investi pour le démarrage? Dans l'affirmative, pendant combien de temps êtes-vous capable et désireux d'attendre que cela soit possible? (Voir également la section 3, Inventaire des ressources financières, à la page 62).
4. Combien souhaitez-vous être payé à partir de votre entreprise agricole? Pendant combien de temps êtes-vous capable et désireux d'attendre que votre entreprise génère suffisamment de revenus pour vous payer ce que vous désirez, plutôt que simplement ce dont vous avez besoin?
5. Mis dans la balance contre la qualité de vie et les considérations environnementales, dans quelle mesure croyez-vous que les considérations financières sont importantes au moment de déterminer la façon dont vous déciderez d'exploiter votre entreprise agricole? Encerclez un choix. Veuillez expliquer.
Très important – Important – Quelque peu important – Pas important

Temps consacré à une nouvelle entreprise agricole

Il faut beaucoup de temps pour lancer une nouvelle entreprise! La famille, les autres emplois et les obligations civiques entrent tous en concurrence pour le temps dont vous disposez pour votre entreprise. Les entreprises saisonnières, comme bon nombre d'exploitations agricoles, nécessitent encore plus de votre temps pendant certaines parties de l'année. Utilisez la feuille de travail 9 afin de vous aider à répartir votre temps pour la phase de démarrage de votre entreprise. Au fur et à mesure que votre ferme devient fonctionnelle, vous découvrirez peut-être que vous n'avez pas accordé suffisamment de temps à votre entreprise. Dans ce cas, que seriez-vous prêt à sacrifier pour que votre entreprise fonctionne bien?

Au fur et à mesure que vous songez à la quantité de temps que nécessitera votre entreprise agricole, assurez-vous de tenir compte du temps nécessaire pour les activités non liées à la production, comme :

- déplacement jusqu'à la ferme (si vous n'exploitez pas votre ferme à l'endroit où vous vivez);
- déplacement vers les marchés (livraison dans les restaurants, déplacement jusqu'aux marchés fermiers);
- vente et marketing (au kiosque de la ferme, au téléphone concernant les comptes de revendeurs, mise à jour du site Web de la ferme);
- préparation des plans de production;
- tenue de dossiers;
- embauche et gestion de la main-d'œuvre.

Demandez à chaque personne qui jouera un rôle clé dans le démarrage de votre entreprise de remplir une copie de la feuille de travail 9. Une fois toutes ces feuilles remplies, résumez les résultats dans le sommaire de la feuille de travail de la section 1, page 36.

Section 2 :

Étude du contexte

Pourquoi faire une recherche?

Si vous désirez démarrer votre propre entreprise agricole, sachez qu'elle ne fonctionnera pas en vase clos; elle deviendra une partie intégrante du paysage économique, social et politique plus général. Même si vous décidez de vendre l'ensemble de vos produits à l'échelle locale, les tendances économiques régionales, nationales et internationales auront une incidence sur votre entreprise. Les décisions les plus éclairées que vous prendrez concernant votre propre exploitation seront celles qui seront fondées sur votre compréhension du paysage, ou du contexte, dans lequel vous exploiterez votre ferme. Votre engagement à rester à l'affût des changements dans l'industrie agricole, et dans l'économie dans son ensemble, s'avérera essentiel à votre réussite.

Une partie de la recherche que vous effectuerez pour votre entreprise consiste en une étude de marché. Une bonne étude de marché vous assurera que vous pouvez comprendre tout ce dont vous avez besoin pour préparer, promouvoir et vendre vos produits. Plus tard, si vous décidez d'élaborer un plan d'affaires complet, vous créerez un plan marketing détaillé. Pour le moment, bien qu'il soit tôt pour ceux qui débutent pour penser à l'exploitation commerciale de la ferme et écrire un tel plan, vous devez effectuer suffisamment de recherches a priori pour évaluer la faisabilité de vos idées concernant votre petite entreprise agricole.

Si vous n'avez pas encore décidé à quel endroit vous exploiterez votre ferme, votre recherche peut vous aider à décider où chercher une terre, par exemple dans un endroit qui convient à l'exploitation d'un kiosque de ferme ou ayant un potentiel pour l'agriculture soutenue par la communauté (ASC). Si vous disposez déjà d'une terre, votre étude de marché pourra vous aider à déterminer ce qu'il convient de cultiver sur votre terre, en fonction de ce qui se vend le mieux, ou vous aidera à déterminer l'infrastructure supplémentaire dont vous aurez besoin, comme des serres, afin de prolonger la saison de croissance ou une installation approuvée sur place pour la transformation de produits à valeur ajoutée.

Dans cette section, vous vous concentrerez sur la recherche à effectuer pour produire des réponses préliminaires aux questions qui contribueront à façonner votre projet d'agriculture :

- De quoi avez-vous besoin pour démarrer et exploiter une petite ferme?
- Quel est le contexte économique dans lequel la ferme sera exploitée?
- Quels sont les produits et les services que je devrais envisager?
- Qui est susceptible de faire partie de ma clientèle?
- Quelles sont les options pour rejoindre ma clientèle?
- Quels sont les revenus potentiels auxquels je peux m'attendre de mon exploitation agricole?

Vous avez peut-être déjà répondu à certaines de ces questions dans la section 2, et il est possible que vous n'ayez pas besoin de répondre à l'ensemble des questions pour décider si vous souhaitez exploiter une ferme de façon commerciale. Il existe de nombreux éléments à étudier concernant votre entreprise et il est facile de s'égarer. Or, à cette étape-ci de votre exploration, concentrez-vous sur la recherche qui vous aidera à répondre à la question suivante : « Le démarrage d'une entreprise agricole me convient-il? ». Les techniques dont il est question ici peuvent être appliquées à tout type de recherche que vous pourriez effectuer à l'avenir. Si vous décidez de démarrer une entreprise agricole, vous devrez éventuellement trouver réponse à l'ensemble des questions sur le marché soulevées dans cette section.

Comment effectuer la recherche

Commencez votre recherche en choisissant la portée de votre étude. Penchez-vous d'abord sur l'industrie – agriculture – en général. Réduisez éventuellement votre recherche aux cultures particulières ou au bétail que vous souhaitez élever ou encore aux services que vous désirez fournir.

Les États-Unis, de même que le Canada, font un recensement de l'agriculture qui fournit un aperçu général de l'état de l'industrie dans chaque pays, et ce, tous les cinq ans. Les chercheurs américains ont trouvé deux tendances dignes de mention après le recensement de 2007 – le nombre croissant de femmes qui exploitent des fermes (à plus de 30 %) et la tendance continue vers l'exploitation de petites (tant sur le plan des ventes que sur le plan du nombre d'acres) et de très grandes fermes, le nombre de fermes de taille moyenne étant en déclin. L'augmentation du nombre de fermes aux États-Unis provient principalement de petites exploitations où les ventes de produits non spécifiques (p. ex., fermes diversifiées) comptaient pour plus de 50 % de la valeur totale de la production. Le nombre de femmes exploitant des fermes a également augmenté au Canada, bien que le nombre de fermes ait diminué dans l'ensemble de 2001 à 2006, et que le nombre de grandes fermes ait augmenté. Les données issues du recensement sont facilement accessibles en ligne et vous permettent de voir comment le type et l'étendue de la ferme que vous proposez s'inscrivent dans le contexte associé à l'emplacement que vous aurez choisi.

Étudiez les tendances passées et actuelles afin de prévoir les tendances futures et comprendre ce qu'elles pourraient signifier pour l'entreprise que vous proposez. Par exemple, les tendances dans le domaine de la technologie affectent l'ensemble des nouvelles exploitations agricoles, allant de la façon dont vous communiquez avec vos clients à la façon dont vous mettez en marché les produits que vous avez à vendre, en passant par la façon dont vous alimentez votre ferme en énergie.

Les tendances relatives à la clientèle sont particulièrement importantes. Prenons par exemple les produits biologiques. Dans les années 1980, le petit nombre de consommateurs soucieux de leur santé devaient se rendre dans des boutiques spécialisées ou des coopératives alimentaires pour se procurer des aliments biologiques, la plupart étaient alors

produits à l'échelle locale. Vers la fin des années 1990, la sensibilisation de la clientèle et son intérêt à l'égard des produits biologiques avaient considérablement augmenté. Comme le nombre de clients potentiels était plus élevé, un grand nombre de chaînes de supermarchés étaient prêtes à offrir des produits biologiques, et des producteurs de plus grande envergure ont jugé qu'il était rentable de cultiver au moins une portion de leurs champs de façon biologique. Les producteurs de produits biologiques locaux et plus petits se sont retrouvés en concurrence avec des cultivateurs de l'extérieur, plus gros, pour conserver leur part de marché. La plupart n'ont pas été en mesure de demeurer compétitifs en ce qui a trait au prix.

Pour s'ajuster à l'environnement changeant, de nombreux petits cultivateurs de produits biologiques ont commencé à expérimenter des cultures de spécialité, desservant des populations d'immigrants, par exemple. Ou encore, ils vendaient leurs récoltes directement aux clients dans les marchés fermiers et dans les kiosques sur les fermes. Au cours de la première décennie du XXI^e siècle, des rappels de produits contaminés et de viande avariée provenant de producteurs à grande échelle, de même que des préoccupations concernant les coûts en énergie pour transporter les aliments, ont entraîné un regain d'intérêt chez les consommateurs pour l'achat d'aliments locaux, qu'ils soient ou non produits de manière biologique. Des campagnes « acheter local » ont été amorcées partout en Amérique du Nord, en appui de cette tendance.

Quelles sont les tendances actuelles ou futures qui pourraient avoir une incidence sur votre idée d'entreprise agricole? Prenez en considération les tendances économiques générales, de même que celles qui sont davantage propres à votre région. Comment une reprise ou un ralentissement économique pourrait-il affecter l'idée d'entreprise que vous proposez?

Sources primaires et secondaires

Au moment d'effectuer votre recherche, utilisez des sources primaires et secondaires. La plupart des personnes commencent par des sources secondaires, c'est-à-dire les résultats d'une enquête directe effectuée par un tiers. Par exemple, l'information puisée du document « DACUM Occupational Profile for Northeast Small Scale 'Sustainable' Farmer » du NESFI constitue une source secondaire. Vous trouverez des sources secondaires sur pratiquement tous les sujets que vous souhaitez étudier. Voir la liste des ressources à la fin du cahier d'exercices pour connaître les publications et les sites Web qui pourraient vous aider dans votre recherche. Communiquez avec les fournisseurs de services en agriculture de votre région et, si vous avez accès à une bibliothèque offrant le service de bibliothécaire sur place, n'hésitez pas à demander de l'aide.

Familiarisez-vous avec les publications spécialisées portant sur votre domaine d'intérêt – légumes, horticulture, animaux à fibre, volaille, gîtes touristiques ou agrotourisme. Visitez les sites Web fédéraux, provinciaux/États et locaux sur l'agriculture ou ceux d'associations

professionnelles pertinentes. Par exemple, le U. S. Department of Agriculture's Alternative Farming Systems Information Center's (AFSIC) a un site Web (www.nal.usda.gov/afsic) qui contient une longue liste de cultures de remplacement et d'activités agricoles ainsi que des liens vers de nombreuses sources d'information.

Les études de cas sont une excellente source secondaire; elles peuvent vous fournir de l'information sur ce qu'il faut détenir pour devenir propriétaire-exploitant d'une ferme. Un ensemble d'études de cas, « The New American Farmer: Profiles in Agricultural Innovation », accessible en ligne à l'adresse www.sare.org contient des histoires d'agriculteurs prospères aux États-Unis. Une autre ressource en ligne consiste en une série de vidéos, intitulée Cornell Cooperative Extension's Voices of Experience, dans laquelle douze agriculteurs différents de l'État de New York parlent de tout, allant du marketing jusqu'au financement du démarrage de leur entreprise (www.nybeginningfarmers.org). « Finding the Niche: Case Studies of Beginning Small-Scale Farmers » raconte les histoires d'agriculteurs en démarrage d'entreprises au Wisconsin. Bien que cette publication ne soit pas très récente, elle demeure instructive et peut être téléchargée gratuitement à l'adresse www.smallfarm.org.

Aussi utile que puisse être la recherche secondaire, la meilleure information demeure celle obtenue dans le cadre d'une recherche primaire, c'est-à-dire une enquête que vous menez vous-même. La recherche primaire comprend les entrevues, l'observation directe et les sondages. Le fait de mener votre propre recherche primaire vous donnera également l'occasion de poser les questions qui sont les plus importantes pour vous.

Mener des entrevues avec des agriculteurs

Une excellente façon de procéder à une recherche primaire consiste à mener des entrevues exploratoires. Pour quelqu'un qui songe à démarrer une entreprise agricole, la discussion avec des agriculteurs qui sont prêts à partager leurs expériences, les bonnes comme les mauvaises, n'a pas de prix. Pour trouver des agriculteurs à interroger, pensez d'abord aux gens que vous connaissez. Vous pouvez également obtenir le nom de personnes à interroger auprès de fournisseurs de services dans votre région, ou en faisant du réseautage dans les conférences en agriculture, dans les marchés fermiers et à d'autres endroits où les agriculteurs se rencontrent.

Après avoir choisi les personnes que vous voulez interroger, dressez une liste de questions et appelez ces personnes pour prendre rendez-vous. Dans la mesure du possible, organisez-les entrevues pendant la saison « lente » des agriculteurs. Il est important de reconnaître que l'agriculteur partage deux choses très précieuses avec vous, c'est-à-dire son temps et son expérience. Vous pourriez offrir des heures de travail ou un autre service utile en échange. Rendez-vous à l'entrevue avec vos questions écrites à l'avance afin de maintenir l'entrevue sur la bonne voie. Le fait d'avoir une liste de questions vous aidera également à comparer les résultats si vous décidez d'interroger plusieurs agriculteurs. La discussion avec des agriculteurs qui ont des perspectives différentes de l'agriculture vous donnera une image

plus complète de l'industrie. Une personne qui a grandi sur une ferme aura un point de vue différent de celle qui est arrivée dans l'agriculture en provenance d'un autre domaine. L'agriculteur à temps partiel aura une vision différente de son exploitation que celui dont la vie entière est axée sur la ferme. Si vous interrogez quelqu'un qui a quitté le domaine de l'agriculture, vous obtiendrez aussi des renseignements précieux.

Pour démarrer votre réflexion sur votre propre sondage, lisez les questions de la feuille de travail 11, élaborées par les participants au cours Exploring the Small Farm Dream. Ensuite, créez votre propre liste. Après avoir terminé votre liste, procédez à une ou à plusieurs entrevues auprès d'agriculteurs. Résumez ce que vous avez appris dans le sommaire de la feuille de travail de la section 2, à la page 57.

Feuille de travail 11 – Questions pour l'entrevue d'agriculteurs

Après avoir lu les exemples de questions, dressez votre propre liste et procédez aux entrevues avec les agriculteurs.

1. Pourquoi avez-vous commencé à travailler en agriculture?
2. À quelle échelle (taille de l'exploitation, temps consacré) avez-vous commencé?
3. Comment avez-vous choisi la ou les activités que vous souhaitiez mener? Avez-vous maintenu ces activités? Sinon, pourquoi?
4. Quel était le plus gros obstacle ou problème en matière d'agriculture que vous n'aviez pas prévu? Avez-vous trouvé une solution?
5. En quoi les compétences que vous déteniez avant d'être dans le domaine de l'agriculture ont-elles été utiles à ce que vous faites maintenant?
6. Comment avez-vous développé vos compétences en affaires, en gestion et en production agricole?
7. Étiez-vous suffisamment préparé lorsque vous avez démarré votre entreprise?
8. Quelles sont les étapes que vous avez suivies pour atteindre et développer votre marché?
9. Qu'est-ce que vous préférez dans votre entreprise? Qu'est-ce que vous aimez le moins?
10. Prévoyez-vous apporter des changements à votre entreprise agricole?
11. Arrivez-vous à atteindre les objectifs financiers de votre entreprise agricole? Combien de temps avez-vous mis, ou devrez-vous mettre, pour atteindre ces objectifs?
12. Avez-vous dû obtenir du financement pour démarrer votre entreprise agricole? Si oui, comment avez-vous obtenu votre capital de démarrage?
13. Avez-vous un autre travail en dehors de la ferme? Si oui, comment arrivez-vous (et votre famille) à équilibrer le travail à la ferme et le travail en dehors de la ferme?
14. Quels conseils donneriez-vous pour maintenir un niveau d'énergie suffisant (condition physique, santé, motivation)? Avez-vous dû changer votre façon de travailler au fil du temps?

Feuille de travail 11 – Questions pour l'entrevue d'agriculteurs (suite)

15. Dans quelle mesure êtes-vous actuellement satisfait de votre travail en agriculture par rapport à ce que vous aviez imaginé lorsque vous avez commencé? Votre famille est-elle d'accord? Les sacrifices que vous avez dû faire en ont-ils valu la peine?
16. Sentez-vous que votre famille vous supporte dans cette entreprise?
17. Croyez-vous que votre ferme est bien intégrée dans la communauté?
18. Quels conseils donneriez-vous à des agriculteurs qui démarrent leur entreprise?

Écrivez ici vos propres questions pour les agriculteurs. Utilisez-les pour mener une ou plusieurs entrevues avec eux.

Relever des occasions et des défis s'inscrivant dans les limites du contexte

Si vous interrogez des agriculteurs qui se trouvent dans des régions où vous aimeriez établir votre entreprise, vous pourrez prendre connaissance des occasions et des défis qui sont uniques à l'exploitation d'une ferme à cet endroit. L'accès aux terres, au marché, à la main-d'œuvre et au capital; le climat réglementaire; l'aptitude du sol; et les conditions météorologiques varient d'une région à une autre, même à l'intérieur des États et des provinces. Il est donc important de prendre en considération l'ensemble de ces facteurs au moment de développer votre idée de petite entreprise agricole.

Par exemple, dans une bonne partie du nord-est des États-Unis et de l'est du Canada, la perte de terres agricoles au profit du développement au cours de la dernière partie du XX^e siècle a entraîné une disponibilité restreinte de terres abordables et convenant à l'agriculture. En outre, cette tendance a entraîné la réduction du nombre de systèmes importants de soutien à l'agriculture, notamment les installations de transformation de la viande, les vétérinaires de gros bétail et les concessionnaires d'équipements agricoles. Toutefois, bien que ces conditions présentent d'importants défis pour les nouveaux agriculteurs, elles ont également créé des occasions sur le marché. Des zones métropolitaines et suburbaines hautement diversifiées et peuplées comptent de nombreux clients potentiels pour des produits agricoles locaux. En raison de leur proximité, les agriculteurs ont davantage d'occasions de vendre des produits directement aux clients, tant aux individus qu'aux restaurants, conservant ainsi une plus grande part de leur dollar de vente au détail.

De nombreux clients vivant dans des zones à forte densité de population ont démontré leur soutien de l'agriculture locale en fréquentant les kiosques de ferme ou en obtenant les services du nombre croissant de marchés fermiers. L'agriculture soutenue par la communauté (ASC) dans ces régions continue également de croître. Les membres de l'ASC achètent des parts dans la récolte d'une ferme et, par conséquent, participent directement à l'exploitation agricole – une relation encore plus étroite que celle entre le client et le marché fermier ou le kiosque de la ferme. Et comme les ententes d'ASC permettent la vente préalable de la production de l'année, l'agriculteur jouit d'un avantage supplémentaire, en ce sens qu'il dispose des fonds nécessaires pour couvrir les intrants et les autres dépenses d'exploitation annuelles qu'il doit payer sur-le-champ.

Au moment de déterminer ce que vous souhaitez produire, consacrez du temps à étudier la réglementation qui régit la production ou la vente de ces produits.

Réglementation aux États-Unis

Le gouvernement fédéral régit de nombreuses activités de production agricole et de transformation des aliments, particulièrement en ce qui concerne le bétail élevé pour la production alimentaire. Voir par exemple le Department of Agriculture (www.usda.gov) et la Food and Drug Administration (www.fda.gov). En outre, chaque État dispose de ses propres règlements, bon nombre desquels sont plus rigoureux que ceux de l'USDA, ainsi que de nombreux comités locaux sur la santé, qui appliquent aussi des règlements plus

stricts. Dans presque tous les cas, les réglementations locales plus rigoureuses l'emportent sur les réglementations appliquées par l'État, et les réglementations plus strictes des États l'emportent sur celles du gouvernement fédéral. Des décrets locaux ont également une incidence sur l'agriculture, et certaines communautés sont plus favorables à l'agriculture que d'autres. Avant de démarrer votre entreprise dans une municipalité, quelle qu'elle soit, vérifiez également les ordonnances de zonage local affectant les fermes précisément et l'exploitation d'entreprises en général, les ordonnances concernant le bruit ainsi que toute autre question qui pourrait avoir une incidence négative sur votre exploitation. Familiarisez-vous avec les activités permises « de droit » et celles pour lesquelles vous aurez besoin d'une dérogation. Certaines de vos activités (p. ex. certains produits à valeur ajoutée ou certaines activités d'agrotourisme) pourraient ne pas être considérées comme étant agricoles; vous devez donc savoir quels sont les organismes gouvernementaux qui régissent ces activités.

Réglementation au Canada

À l'échelon fédéral, l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) administre et applique la législation fédérale en matière d'inspection des aliments, d'apports agricoles et de protection des végétaux. Elle est généralement responsable des produits qui transitent par les frontières provinciales ou nationales. À l'échelon provincial, les ministres de la Santé sont responsables de la protection de la santé et du public, et les ministres de l'Agriculture sont responsables des règlements conçus pour réduire au minimum les risques en matière de salubrité des aliments. À l'échelon municipal, les services locaux de santé sont responsables d'appliquer les normes en matière de salubrité des aliments de même que les politiques concernant les services d'alimentation. Il est intéressant de commencer par une visite des services locaux de santé de votre région pour en connaître davantage sur les règlements locaux, étant donné que ceux-ci varient d'une région à l'autre. Il existe également des règlements concernant la production de certains produits – en Ontario, on réglemente la production du lait, de la volaille et des œufs, par exemple, lesquels sont régis par des agences de commercialisation. Ces agences de commercialisation représentent d'importants défis pour les nouveaux agriculteurs au Canada et vous devez connaître le système à offre réglementée.

Enfin, les conditions météorologiques sont propres à chaque région et constituent un élément important à prendre en considération pour tout agriculteur. Par exemple, dans une bonne partie du nord-est des États-Unis et de l'Est du Canada, des conditions météorologiques difficiles ainsi qu'une brève saison de croissance font partie du quotidien. Néanmoins, l'important marché potentiel pour les produits agricoles frais et locaux dans ces régions offre de nombreuses occasions. La saison de croissance peut être prolongée, par exemple au moyen de serres ou d'autres techniques permettant d'allonger les saisons de croissance. Il existe déjà un marché pour les agriculteurs qui sont en mesure de produire des cultures hors saison.

Au moment d'étudier les conditions qui prévalent dans la région où vous souhaitez exploiter votre ferme, dressez une liste des occasions et des défis associés à l'exploitation

d'une entreprise agricole dans cette région. Si vous détenez déjà une terre, cet exercice peut vous aider à déterminer les types d'activités les plus prometteuses. Vous pouvez ensuite vous pencher sur ces activités pour effectuer votre étude de marché. Si vous ne détenez pas de terre, remplissez une copie de la feuille de travail 12 pour chaque emplacement que vous envisagez. La comparaison de ces feuilles de travail vous aidera à déterminer à quel emplacement il est préférable d'acheter une terre.

Après avoir complété la feuille de travail 12, résumez ce que vous avez appris dans le sommaire de la feuille de travail de la section 2, à la page 57.

Feuille de travail 12 – Occasions et défis régionaux

Penchez-vous sur les questions suivantes concernant la ou les régions où vous pourriez établir votre ferme. Choisissez les réponses qui s'appliquent, et ajoutez-en d'autres qui seront à votre avis importantes.

Prix des terres

- Pressions du développement
- Climat réglementaire (État et local)
- Communauté et infrastructures agricoles (autres agriculteurs, magasins de fournitures agricoles)
- « Environnement » local pour l'agriculture (voisins, organismes de réglementation)
- Proximité des marchés (kiosques de ferme, marchés fermiers, restaurants, etc.)
- Considérations personnelles et familiales (nécessité d'un emploi en dehors de la ferme, système scolaire, proximité de la famille élargie, occasions culturelles et récréatives)
- Marchés à créneaux potentiels
- Concurrence
- Climat (saison de croissance, précipitations)
- Aptitude du sol
- Main-d'œuvre disponible

Question	Occasions	Défis
Exemple : zone à forte densité de population	Agrotourisme, marketing direct, proximité du travail en dehors de la ferme du conjoint/partenaire;	Coût élevé des terrains; diminution du nombre d'entreprises de services agricoles, voisins non familiers avec l'agriculture

Pourquoi faire une recherche?

Si vous désirez démarrer votre propre entreprise agricole, sachez qu'elle ne fonctionnera pas en vase clos; elle deviendra une partie intégrante du paysage économique, social et politique plus général. Même si vous décidez de vendre l'ensemble de vos produits à l'échelle locale, les tendances économiques régionales, nationales et internationales auront une incidence sur votre entreprise. Les décisions les plus éclairées que vous prendrez concernant votre propre exploitation seront celles qui seront fondées sur votre compréhension du paysage, ou du contexte, dans lequel vous exploiterez votre ferme. Votre engagement à rester à l'affût des changements dans l'industrie agricole, et dans l'économie dans son ensemble, s'avérera essentiel à votre réussite.

Une partie de la recherche que vous effectuerez pour votre entreprise consiste en une étude de marché. Une bonne étude de marché vous assurera que vous pouvez comprendre tout ce dont vous avez besoin pour préparer, promouvoir et vendre vos produits. Plus tard, si vous décidez d'élaborer un plan d'affaires complet, vous créerez un plan marketing détaillé. Pour le moment, bien qu'il soit tôt pour ceux qui débutent pour penser à l'exploitation commerciale de la ferme et écrire un tel plan, vous devez effectuer suffisamment de recherches a priori pour évaluer la faisabilité de vos idées concernant votre petite entreprise agricole.

Si vous n'avez pas encore décidé à quel endroit vous exploiterez votre ferme, votre recherche peut vous aider à décider où chercher une terre, par exemple dans un endroit qui convient à l'exploitation d'un kiosque de ferme ou ayant un potentiel pour l'agriculture soutenue par la communauté (ASC). Si vous disposez déjà d'une terre, votre étude de marché pourra vous aider à déterminer ce qu'il convient de cultiver sur votre terre, en fonction de ce qui se vend le mieux, ou vous aidera à déterminer l'infrastructure supplémentaire dont vous aurez besoin, comme des serres, afin de prolonger la saison de croissance ou une installation approuvée sur place pour la transformation de produits à valeur ajoutée.

Dans cette section, vous vous concentrerez sur la recherche à effectuer pour produire des réponses préliminaires aux questions qui contribueront à façonner votre projet d'agriculture :

- De quoi avez-vous besoin pour démarrer et exploiter une petite ferme?
- Quel est le contexte économique dans lequel la ferme sera exploitée?
- Quels sont les produits et les services que je devrais envisager?
- Qui est susceptible de faire partie de ma clientèle?
- Quelles sont les options pour rejoindre ma clientèle?
- Quels sont les revenus potentiels auxquels je peux m'attendre de mon exploitation agricole?

Vous avez peut-être déjà répondu à certaines de ces questions dans la section 2, et il est possible que vous n'ayez pas besoin de répondre à l'ensemble des questions pour décider si vous souhaitez exploiter une ferme de façon commerciale. Il existe de nombreux éléments à étudier concernant votre entreprise et il est facile de s'égarer. Or, à cette étape-ci de votre exploration, concentrez-vous sur la recherche qui vous aidera à répondre à la question suivante : « Le démarrage d'une entreprise agricole me convient-il? ». Les techniques dont il est question ici peuvent être appliquées à tout type de recherche que vous pourriez effectuer à l'avenir. Si vous décidez de démarrer une entreprise agricole, vous devrez éventuellement trouver réponse à l'ensemble des questions sur le marché soulevées dans cette section.

Comment effectuer la recherche?

Commencez votre recherche en choisissant la portée de votre étude. Penchez-vous d'abord sur l'industrie – agriculture – en général. Réduisez éventuellement votre recherche aux cultures particulières ou au bétail que vous souhaitez élever ou encore aux services que vous désirez fournir.

Les États-Unis, de même que le Canada, font un recensement de l'agriculture qui fournit un aperçu général de l'état de l'industrie dans chaque pays et ce, tous les cinq ans. Les chercheurs américains ont trouvé deux tendances dignes de mention après le recensement de 2007 – le nombre croissant de femmes qui exploitent des fermes (à plus de 30 %) et la tendance continue vers l'exploitation de petites (tant sur le plan des ventes que sur le plan du nombre d'acres) et de très grandes fermes, le nombre de fermes de taille moyenne étant en déclin. L'augmentation du nombre de fermes aux États-Unis provient principalement de petites exploitations où les ventes de produits non spécifiques (p. ex., fermes diversifiées) comptaient pour plus de 50 % de la valeur totale de la production. Le nombre de femmes exploitant des fermes a également augmenté au Canada, bien que le nombre de fermes ait diminué dans l'ensemble de 2001 à 2006, et que le nombre de grandes fermes ait augmenté. Les données issues du recensement sont facilement accessibles en ligne et vous permettent de voir comment le type et l'étendue de la ferme que vous proposez s'inscrivent dans le contexte associé à l'emplacement que vous aurez choisi.

Étudiez les tendances passées et actuelles afin de prévoir les tendances futures et comprendre ce qu'elles pourraient signifier pour l'entreprise que vous proposez. Par exemple, les tendances dans le domaine de la technologie affectent l'ensemble des nouvelles exploitations agricoles, allant de la façon dont vous communiquez avec vos clients à la façon dont vous mettez en marché les produits que vous avez à vendre, en passant par la façon dont vous alimentez votre ferme en énergie.

Les tendances relatives à la clientèle sont particulièrement importantes. Prenons par exemple les produits biologiques. Dans les années 1980, le petit nombre de consommateurs soucieux de leur santé devaient se rendre dans des boutiques spécialisées ou des coopératives alimentaires pour se procurer des aliments biologiques, la plupart étaient alors

produits à l'échelle locale. Vers la fin des années 1990, la sensibilisation de la clientèle et son intérêt à l'égard des produits biologiques avaient considérablement augmenté. Comme le nombre de clients potentiels était plus élevé, un grand nombre de chaînes de supermarchés étaient prêtes à offrir des produits biologiques, et des producteurs de plus grande envergure ont jugé qu'il était rentable de cultiver au moins une portion de leurs champs de façon biologique. Les producteurs de produits biologiques locaux et plus petits se sont retrouvés en concurrence avec des cultivateurs de l'extérieur, plus gros, pour conserver leur part de marché. La plupart n'ont pas été en mesure de demeurer compétitifs en ce qui a trait au prix.

Pour s'ajuster à l'environnement changeant, de nombreux petits cultivateurs de produits biologiques ont commencé à expérimenter des cultures de spécialité, desservant des populations d'immigrants, par exemple. Ou encore, ils vendaient leurs récoltes directement aux clients dans les marchés fermiers et dans les kiosques sur les fermes. Au cours de la première décennie du XXI^e siècle, des rappels de produits contaminés et de viande avariée provenant de producteurs à grande échelle, de même que des préoccupations concernant les coûts en énergie pour transporter les aliments, ont entraîné un regain d'intérêt chez les consommateurs pour l'achat d'aliments locaux, qu'ils soient ou non produits de manière biologique. Des campagnes « acheter local » ont été amorcées partout en Amérique du Nord, en appui de cette tendance.

Quelles sont les tendances actuelles ou futures qui pourraient avoir une incidence sur votre idée d'entreprise agricole? Prenez en considération les tendances économiques générales, de même que celles qui sont davantage propres à votre région. Comment une reprise ou un ralentissement économique pourrait affecter l'idée d'entreprise que vous proposez?

Sources primaires et secondaires

Au moment d'effectuer votre recherche, utilisez des sources primaires et secondaires. La plupart des personnes commencent par des sources secondaires, c'est-à-dire les résultats d'une enquête directe effectuée par un tiers. Par exemple, l'information puisée du document « DACUM Occupational Profile for Northeast Small Scale 'Sustainable' Farmer » du NESFI constitue une source secondaire. Vous trouverez des sources secondaires sur pratiquement tous les sujets que vous souhaitez étudier. Voir la liste des ressources à la fin du cahier d'exercices pour connaître les publications et les sites Web qui pourraient vous aider dans votre recherche. Communiquez avec les fournisseurs de services en agriculture de votre région et, si vous avez accès à une bibliothèque offrant le service de bibliothécaire sur place, n'hésitez pas à demander de l'aide.

Familiarisez-vous avec les publications spécialisées portant sur votre domaine d'intérêt – légumes, horticulture, animaux à fibre, volaille, gîtes touristiques ou agrotourisme. Visitez les sites Web fédéraux, provinciaux/États et locaux sur l'agriculture ou ceux d'associations

professionnelles pertinentes. Par exemple, le U. S. Department of Agriculture's Alternative Farming Systems Information Center's (AFSIC) a un site Web (www.nal.usda.gov/afsic) qui contient une longue liste de cultures de remplacement et d'activités agricoles ainsi que des liens vers de nombreuses sources d'information.

Les études de cas sont une excellente source secondaire; elles peuvent vous fournir de l'information sur ce qu'il faut détenir pour devenir propriétaire-exploitant d'une ferme. Un ensemble d'études de cas, « The New American Farmer: Profiles in Agricultural Innovation », accessible en ligne à l'adresse www.sare.org contient des histoires d'agriculteurs prospères aux États-Unis. Une autre ressource en ligne consiste en une série de vidéos, intitulée Cornell Cooperative Extension's Voices of Experience, dans laquelle douze agriculteurs différents de l'État de New York parlent de tout, allant du marketing jusqu'au financement du démarrage de leur entreprise (www.nybeginningfarmers.org). « Finding the Niche: Case Studies of Beginning Small-Scale Farmers » raconte les histoires d'agriculteurs en démarrage d'entreprises au Wisconsin. Bien que cette publication ne soit pas très récente, elle demeure instructive et peut être téléchargée gratuitement à l'adresse www.smallfarm.org.

Aussi utile que puisse être la recherche secondaire, la meilleure information demeure celle obtenue dans le cadre d'une recherche primaire, c'est-à-dire une enquête que vous menez vous-même. La recherche primaire comprend les entrevues, l'observation directe et les sondages. Le fait de mener votre propre recherche primaire vous donnera également l'occasion de poser les questions qui sont les plus importantes pour vous.

Mener des entrevues avec des agriculteurs

Une excellente façon de procéder à une recherche primaire consiste à mener des entrevues exploratoires. Pour quelqu'un qui songe à démarrer une entreprise agricole, la discussion avec des agriculteurs qui sont prêts à partager leurs expériences, les bonnes comme les mauvaises, n'a pas de prix. Pour trouver des agriculteurs à interroger, pensez d'abord aux gens que vous connaissez. Vous pouvez également obtenir le nom de personnes à interroger auprès de fournisseurs de services dans votre région, ou en faisant du réseautage dans les conférences en agriculture, dans les marchés fermiers et à d'autres endroits où les agriculteurs se rencontrent.

Après avoir choisi les personnes que vous voulez interroger, dressez une liste de questions et appelez ces personnes pour prendre rendez-vous. Dans la mesure du possible, organisez-les entrevues pendant la saison « lente » des agriculteurs. Il est important de reconnaître que l'agriculteur partage deux choses très précieuses avec vous, c'est-à-dire son temps et son expérience. Vous pourriez offrir des heures de travail ou un autre service utile en échange. Rendez-vous à l'entrevue avec vos questions écrites à l'avance afin de maintenir l'entrevue sur la bonne voie. Le fait d'avoir une liste de questions vous aidera également à comparer les résultats si vous décidez d'interroger plusieurs agriculteurs. La discussion avec des

agriculteurs qui ont des perspectives différentes de l'agriculture vous donnera une image plus complète de l'industrie. Une personne qui a grandi sur une ferme aura un point de vue différent de celle qui est arrivée dans l'agriculture en provenance d'un autre domaine. L'agriculteur à temps partiel aura une vision différente de son exploitation que celui dont la vie entière est axée sur la ferme. Si vous interrogez quelqu'un qui a quitté le domaine de l'agriculture, vous obtiendrez aussi des renseignements précieux.

Pour démarrer votre réflexion sur votre propre sondage, lisez les questions de la feuille de travail 11, élaborées par les participants au cours **Explorer le rêve d'exploiter une petite Ferme**. Ensuite, créez votre propre liste. Après avoir terminé votre liste, procédez à une ou à plusieurs entrevues auprès d'agriculteurs. Résumez ce que vous avez appris dans le sommaire de la feuille de travail de la section 2, à la page 57.

Feuille de travail 11 – Questions pour l'entrevue d'agriculteurs

Après avoir lu les exemples de questions, dressez votre propre liste et procédez aux entrevues avec les agriculteurs.

1. Pourquoi avez-vous commencé à travailler en agriculture?
2. À quelle échelle (taille de l'exploitation, temps consacré) avez-vous commencé?
3. Comment avez-vous choisi la ou les activités que vous souhaitiez mener? Avez-vous maintenu ces activités? Sinon, pourquoi?
4. Quel était le plus gros obstacle ou problème en matière d'agriculture que vous n'aviez pas prévu? Avez-vous trouvé une solution?
5. En quoi les compétences que vous déteniez avant d'être dans le domaine de l'agriculture ont-elles été utiles à ce que vous faites maintenant?
6. Comment avez-vous développé vos compétences en affaires, en gestion et en production agricole?
7. Étiez-vous suffisamment préparé lorsque vous avez démarré votre entreprise?
8. Quelles sont les étapes que vous avez suivies pour atteindre et développer votre marché?
9. Qu'est-ce que vous préférez dans votre entreprise? Qu'est-ce que vous aimez le moins?
10. Prévoyez-vous apporter des changements à votre entreprise agricole?
11. Arrivez-vous à atteindre les objectifs financiers de votre entreprise agricole? Combien de temps avez-vous mis, ou devrez-vous mettre, pour atteindre ces objectifs?
12. Avez-vous dû obtenir du financement pour démarrer votre entreprise agricole? Si oui, comment avez-vous obtenu votre capital de démarrage?
13. Avez-vous un autre travail en dehors de la ferme? Si oui, comment arrivez-vous (et votre famille) à équilibrer le travail à la ferme et le travail en dehors de la ferme?
14. Quels conseils donneriez-vous pour maintenir un niveau d'énergie suffisant (condition physique, santé, motivation)? Avez-vous dû changer votre façon de travailler au fil du temps?
15. Dans quelle mesure êtes-vous actuellement satisfait de votre travail en agriculture par rapport à ce que vous aviez imaginé lorsque vous avez commencé? Votre famille est-elle d'accord? Les sacrifices que vous avez dû faire en ont-ils valu la peine?
16. Sentez-vous que votre famille vous supporte dans cette entreprise?
17. Croyez-vous que votre ferme est bien intégrée dans la communauté?
18. Quels conseils donneriez-vous à des agriculteurs qui démarrent leur entreprise?

Feuille de travail 11 – Questions pour l'entrevue d'agriculteurs (suite)

Écrivez ici vos propres questions pour les agriculteurs. Utilisez-les pour mener une ou plusieurs entrevues avec eux.

Relever des occasions et des défis s'inscrivant dans les limites du contexte

Si vous interrogez des agriculteurs qui se trouvent dans des régions où vous aimeriez établir votre entreprise, vous pourrez prendre connaissance des occasions et des défis qui sont uniques à l'exploitation d'une ferme à cet endroit. L'accès aux terres, au marché, à la main-d'œuvre et au capital; le climat réglementaire; l'aptitude du sol; et les conditions météorologiques varient d'une région à une autre, même à l'intérieur des États et des provinces. Il est donc important de prendre en considération l'ensemble de ces facteurs au moment de développer votre idée de petite entreprise agricole.

Par exemple, dans une bonne partie du nord-est des États-Unis et de l'est du Canada, la perte de terres agricoles au profit du développement au cours de la dernière partie du XXe siècle a entraîné une disponibilité restreinte de terres abordables et convenant à l'agriculture. En outre, cette tendance a entraîné la réduction du nombre de systèmes importants de soutien à l'agriculture, notamment les installations de transformation de la viande, les vétérinaires de gros bétail et les concessionnaires d'équipements agricoles. Toutefois, bien que ces conditions présentent d'importants défis pour les nouveaux agriculteurs, elles ont également créé des occasions sur le marché. Des zones métropolitaines et suburbaines hautement diversifiées et peuplées comptent de nombreux clients potentiels pour des produits agricoles locaux. En raison de leur proximité, les agriculteurs ont davantage d'occasions de vendre des produits directement aux clients, tant aux individus qu'aux restaurants, conservant ainsi une plus grande part de leur dollar de vente au détail.

De nombreux clients vivant dans des zones à forte densité de population ont démontré leur soutien de l'agriculture locale en fréquentant les kiosques de ferme ou en obtenant les services du nombre croissant de marchés fermiers. L'agriculture soutenue par la communauté (ASC) dans ces régions continue également de croître. Les membres de l'ASC achètent des parts dans la récolte d'une ferme et, par conséquent, participent directement à l'exploitation agricole – une relation encore plus étroite que celle entre le client et le marché fermier ou le kiosque de la ferme. Et comme les ententes d'ASC permettent la vente préalable de la production de l'année, l'agriculteur jouit d'un avantage supplémentaire, en ce sens qu'il dispose des fonds nécessaires pour couvrir les intrants et les autres dépenses d'exploitation annuelles qu'il doit payer sur-le-champ.

Au moment de déterminer ce que vous souhaitez produire, consacrez du temps à étudier la réglementation qui régit la production ou la vente de ces produits.
Réglementation aux États-Unis

Le gouvernement fédéral régit de nombreuses activités de production agricole et de transformation des aliments, particulièrement en ce qui concerne le bétail élevé pour la production alimentaire. Voir par exemple le Department of Agriculture (www.usda.gov) et

la Food and Drug Administration (www.fda.gov). En outre, chaque État dispose de ses propres règlements, bon nombre desquels sont plus rigoureux que ceux de l'USDA, ainsi que de nombreux comités locaux sur la santé, qui appliquent aussi des règlements plus stricts. Dans presque tous les cas, les réglementations locales plus rigoureuses l'emportent sur les réglementations appliquées par l'État, et les réglementations plus strictes des États l'emportent sur celles du gouvernement fédéral. Des décrets locaux ont également une incidence sur l'agriculture, et certaines communautés sont plus favorables à l'agriculture que d'autres. Avant de démarrer votre entreprise dans une municipalité, quelle qu'elle soit, vérifiez également les ordonnances de zonage local affectant les fermes précisément et l'exploitation d'entreprises en général, les ordonnances concernant le bruit ainsi que toute autre question qui pourrait avoir une incidence négative sur votre exploitation. Familiarisez-vous avec les activités permises « de droit » et celles pour lesquelles vous aurez besoin d'une dérogation. Certaines de vos activités (p. ex. certains produits à valeur ajoutée ou certaines activités d'agrotourisme) pourraient ne pas être considérées comme étant agricoles; vous devez donc savoir quels sont les organismes gouvernementaux qui régissent ces activités.

Réglementation au Canada

À l'échelon fédéral, l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) administre et applique la législation fédérale en matière d'inspection des aliments, d'apports agricoles et de protection des végétaux. Elle est généralement responsable des produits qui transitent par les frontières provinciales ou nationales. À l'échelon provincial, les ministres de la Santé sont responsables de la protection de la santé et du public, et les ministres de l'Agriculture sont responsables des règlements conçus pour réduire au minimum les risques en matière de salubrité des aliments. À l'échelon municipal, les services locaux de santé sont responsables d'appliquer les normes en matière de salubrité des aliments de même que les politiques concernant les services d'alimentation. Il est intéressant de commencer par une visite des services locaux de santé de votre région pour en connaître davantage sur les règlements locaux, étant donné que ceux-ci varient d'une région à l'autre. Il existe également des règlements concernant la production de certains produits – en Ontario, on réglemente la production du lait, de la volaille et des œufs, par exemple, lesquels sont régis par des agences de commercialisation. Ces agences de commercialisation représentent d'importants défis pour les nouveaux agriculteurs au Canada et vous devez connaître le système à offre réglementée.

Enfin, les conditions météorologiques sont propres à chaque région et constituent un élément important à prendre en considération pour tout agriculteur. Par exemple, dans une bonne partie du nord-est des États-Unis et de l'Est du Canada, des conditions

météorologiques difficiles ainsi qu'une brève saison de croissance font partie du quotidien. Néanmoins, l'important marché potentiel pour les produits agricoles frais et locaux dans ces régions offre de nombreuses occasions. La saison de croissance peut être prolongée, par exemple au moyen de serres ou d'autres techniques permettant d'allonger les saisons de croissance. Il existe déjà un marché pour les agriculteurs qui sont en mesure de produire des cultures hors saison.

Au moment d'étudier les conditions qui prévalent dans la région où vous souhaitez exploiter votre ferme, dressez une liste des occasions et des défis associés à l'exploitation d'une entreprise agricole dans cette région. Si vous détenez déjà une terre, cet exercice peut vous aider à déterminer les types d'activités les plus prometteuses. Vous pouvez ensuite vous pencher sur ces activités pour effectuer votre étude de marché. Si vous ne détenez pas de terre, remplissez une copie de la feuille de travail 12 pour chaque emplacement que vous envisagez. La comparaison de ces feuilles de travail vous aidera à déterminer à quel emplacement il est préférable d'acheter une terre.

Après avoir complété la feuille de travail 12, résumez ce que vous avez appris dans le sommaire de la feuille de travail de la section 2, à la page 57.

Feuille de travail 12 – Occasions et défis régionaux

Penchez-vous sur les questions suivantes concernant la ou les régions où vous pourriez établir votre ferme. Choisissez les réponses qui s'appliquent, et ajoutez-en d'autres qui seront à votre avis importantes.

Question	Occasions	Défis
Exemple : zone à forte densité de population	Agrotourisme, marketing direct, proximité du travail en dehors de la ferme du conjoint/partenaire;	Coût élevé des terrains; diminution du nombre d'entreprises de services agricoles, voisins non familiers avec l'agriculture

Définir les activités, les clients et les stratégies de marché

Dans votre réflexion sur le démarrage de votre entreprise agricole, vous devrez songer à votre « créneau » au sein de l'industrie agricole en général. Pour vous aider à déterminer ce créneau, commencez à penser aux produits et aux services que vous souhaitez offrir, qui seraient vos clients et pourquoi ils achèteraient de vous plutôt que d'un autre ainsi que la façon dont vous leur vendriez vos produits.

Les ressources uniques que toute entreprise prospère doit détenir sont le marché et les clients. Vous pouvez offrir les aliments les plus frais, les plus sains et les plus savoureux de la planète, mais si personne ne les achète, vous n'avez pas d'entreprise! Même si vous vivez dans une région dans laquelle se trouvent de nombreux clients potentiels, vous devez en convaincre un nombre suffisant d'acheter vos produits plutôt que ceux du concurrent, afin d'atteindre les objectifs financiers personnels que vous avez établis à la section 1.

Activités

La première étape de votre évaluation de votre accès au marché consiste à définir vos produits et vos services, et à déterminer qui vous les achètera. Selon l'étape où vous en êtes dans l'élaboration de votre idée d'entreprise, il pourrait s'agir d'une pure spéculation. Toutefois, vous devez commencer quelque part. Si vous n'avez pas encore d'activité particulière en tête :

- Revoyez vos réponses à la feuille de travail 12 pour avoir des idées.
- Recherchez des activités qui semblent intéressantes.
- Utilisez les résultats pour faciliter le choix d'une ou de plusieurs entreprises à étudier plus en profondeur.

Lorsque vous réfléchissez aux produits ou aux services, demandez-vous si vous souhaitez vous concentrer sur une culture ou un élevage de bétail, ou détenir plusieurs activités. Comme il en a été question à la section 1, le fait de détenir plus d'une activité peut contribuer à réduire au minimum les risques associés aux conditions météorologiques défavorables et contribuer à élargir votre clientèle. Étudiez les activités qui peuvent se compléter, par exemple, en prolongeant votre saison agricole et en augmentant votre flux de trésorerie, ou en utilisant de l'infrastructure, de l'équipement ou de la main-d'œuvre dont vous disposez déjà. En plus de la culture de légumes, de fleurs, de fruits et de baies, de la production de volaille, de viande ou d'animaux à fibre, les activités peuvent comprendre :

- les produits à valeur ajoutée (p. ex., le fromage, le sirop d'érable, les confitures, les salsas, les pâtés à la viande);
- l'agrotourisme (p. ex., les labyrinthes de maïs, les promenades en chariot de foin, les zoos pour enfants, les gîtes touristiques);
- les services (la fenaison, le compostage, la réparation d'équipement).

Au fur et à mesure que vous avancez dans votre recherche, vous pouvez choisir un produit ou un service particulier en fonction d'un intérêt défini auprès de la clientèle. Il s'agit d'une approche des affaires axée sur le client. Au moment de discuter de vos produits et de vos services, décrivez-les en soulignant leurs caractéristiques et leurs avantages pour le client. Mettez-vous à leur place et essayez de comprendre leurs besoins et leurs intérêts. Par exemple, si vous offrez un service d'autocueillette de fraises, croyez-vous que les clients les achèteront seulement parce qu'ils veulent des baies ou parce que les vôtres sont particulièrement fraîches, sucrées et saines? Ou peut-être achètent-ils en réalité une expérience agréable à l'extérieur. Ils peuvent aussi être soucieux du coût et intéressés par une économie d'argent en cueillant eux-mêmes les fraises plutôt qu'en les achetant au panier. Peu importe leurs raisons, ces clients achètent de vous à la fois un produit et un avantage.

Clients

Au moment d'effectuer une recherche concernant une clientèle potentielle, essayez de décrire les clients de la manière la plus précise possible. Quelles sont leurs données démographiques – âge, sexe, emploi, revenu et lieu de résidence? Que prisent-ils – image, apparence, sécurité, prix, fonction et qualité? Quelles sont leurs motivations à l'achat? Est-ce que la culture – origine nationale, religion, politique et préoccupations environnementales – influence leurs habitudes de consommation? Les loisirs ou d'autres intérêts constituent-ils des facteurs influençant ce qu'ils achètent?

La création d'un profil du client, fondé sur les données démographiques ainsi que la psychographie, ou les motivations, vous aidera à déterminer les caractéristiques clés des personnes qui sont les plus susceptibles d'acheter vos produits ou vos services. Par exemple, vous pourriez vous attendre à ce que les principaux clients de votre service d'autocueillette de fraises soient des adultes, âgés de 25 à 40 ans, ayant de jeunes enfants, vivant dans des appartements à moins de 15 miles de votre ferme et qui recherchent une sortie peu coûteuse en famille dans un environnement sain et extérieur. Vous pourriez ainsi éviter de perdre du temps et de l'argent à essayer de promouvoir vos produits dans le mauvais marché, par exemple dans un quotidien ou sur un site Web s'adressant aux personnes âgées vivant dans une communauté de retraités de classe supérieure à 50 miles de votre ferme.

Stratégies de développement des marchés

L'autocueillette de fraises est un exemple de marketing « direct », c'est-à-dire que vous vendez vos produits directement aux clients, sans « intermédiaire ». Cette démarche de mise en marché est privilégiée par la plupart des petites entreprises qui produisent une quantité relativement petite de produits. Comme ils ont de la difficulté à concurrencer les plus grands producteurs sur le plan du prix, ils choisissent d'être concurrentiels sur le plan des avantages au client que sont la qualité du produit et le service à la clientèle.

Si vous commencez à faire de l'agriculture à petite échelle, vous pourrez décider d'aller chercher des clients qui prisent ces avantages plutôt que le prix afin de réaliser un plus grand profit sur votre production limitée. Vous êtes plus susceptible de rejoindre ces clients par des stratégies de marketing direct.

En plus des activités d'autocueillette, vous pouvez vendre directement aux clients dans les marchés fermiers, les kiosques de ferme, les ASC, les restaurants et en ligne. Une excellente vidéo produite par le Center for Sustainable Agriculture de l'University of Vermont, intitulée « Farmers and Their Diversified Horticultural Marketing Strategies » présente des agriculteurs du nord-est des États-Unis qui ont utilisé ces différentes stratégies (voir la liste des ressources à la page 85.) Bien sûr, vous pouvez choisir de recourir à plusieurs stratégies de vente, y compris la vente indirecte par l'entremise de coopératives de mise en marché et de comptes de vente en gros. La diversification des marchés peut être tout aussi importante que de détenir plusieurs activités. Si de mauvaises conditions météorologiques au cours de la fin de semaine empêchent vos clients de venir faire l'autocueillette chez vous, le fait de disposer de comptes de revendeurs peut vous offrir un autre point de vente pour vos produits.

Au moment d'envisager différentes façons de vendre vos produits, il est important d'effectuer le plus de recherches primaires possible. Parlez avec d'autres agriculteurs, assistez à des conférences et sondez les clients potentiels. Cherchez des occasions de vous exercer à diverses méthodes de marketing direct. Il est important que vous trouviez agréables les interactions souvent vives associées aux ventes directes ou que vous puissiez vous y adapter. Le travail comme bénévole dans un marché fermier ou un kiosque de ferme constitue une bonne façon d'acquérir cette expérience.

Étudier le potentiel de revenu et de marché de votre exploitation

Dans votre étude des produits et des services que vous souhaiteriez offrir, vous devrez avoir une bonne idée de la quantité que vous serez en mesure de produire, du prix que vous voudrez facturer à vos clients et du nombre de ventes client que vous pourrez conclure; ces facteurs représentent le potentiel de marché. Celui-ci, en retour, permet de prévoir le potentiel de revenu de chaque produit ou service.

Une mine de renseignements publiés est accessible pour aider les entreprises agricoles à estimer leur potentiel de revenu ainsi que les coûts de production d'un produit en particulier et le rendement type. Pour le moment, concentrez-vous sur le rendement et les revenus plutôt que sur les coûts. Si vous remarquez que les revenus bruts potentiels dépassent largement le montant que vous devez recevoir en salaire de votre entreprise, il est possible que votre idée d'entreprise soit bonne. Avant de lancer l'entreprise, vous voudrez prendre le temps d'effectuer une recherche attentive sur les coûts estimés pour chacun de vos produits et services et préciser ensuite les estimations que vous avez faites du marché potentiel. Référez-vous à la liste des ressources de la page 85 pour amorcer votre recherche de sources s'appliquant à vos idées d'entreprise.

Après avoir effectué certaines recherches préliminaires sur l'ampleur de votre éventuelle production et sur la quantité de produits que vous seriez en mesure de vendre, remplissez la feuille de travail 13 en suivant l'exemple ci-dessous. Il est à noter que dans cette feuille de travail, vous devrez également inscrire de l'information sur les caractéristiques et les avantages des produits et services que vous proposez ainsi que de l'information sur vos clients potentiels. Ces renseignements seront précieux au moment de créer un plan de démarrage ou un plan d'affaires complet.

Exemple : Sue et John Smith aimeraient lancer une exploitation agricole diversifiée dans l'ouest du Massachusetts; ils veulent vendre du sirop d'érable, offrir un service d'autocueillette de fraises et de citrouilles. Ils disposent actuellement de trois acres de terre arable et ont accès à une érablière de 400 arbres sur la propriété d'un voisin. Ils aimeraient vendre la plupart de leurs produits récoltés sur leur ferme, et prévoient construire une petite cabane à sucre sur leur propriété, où les clients pourraient venir voir le procédé de fabrication du sirop d'érable. Les Smith ont décidé qu'ils exploiteraient leur ferme à temps partiel et qu'une fois l'entreprise établie et en fonction, les activités combinées leur fourniraient 10 000 \$ en salaire brut chaque année.

Les Smith ont réalisé une étude de marché préliminaire dont les résultats ont été enregistrés comme suit :

Même si les Smith n'ont pas encore fait suffisamment de recherche sur les citrouilles pour estimer les revenus bruts qu'ils pourraient tirer de cette activité, ils ont recueilli beaucoup d'information utile. La combinaison des estimations de revenus bruts du sirop d'érable et de l'autocueillette de fraises est de 19 000 \$. Les dépenses concernant ces deux activités peuvent s'élever jusqu'à 9 000 \$ et les Smith conserveront un solde positif après avoir prélevé 10 000 \$ en revenus personnels. Les Smith continueront à étudier les revenus bruts estimés pour la culture de citrouilles et commenceront à se pencher sur les coûts moyens pour chacune des activités qu'ils proposent. Ils pourraient commencer par étudier des exemples de budgets d'entreprise sur le site Web de Penn State Cooperative Extension's Agricultural Alternatives (www.agalternatives.aers.psu.edu) et corroborer leurs constatations en interrogeant des agriculteurs locaux.

Si les Smith avaient décidé qu'ils avaient besoin de 20 000 \$ en salaire pour eux-mêmes, leur recherche aurait pris un tournant différent. Il aurait fallu qu'ils envisagent une augmentation considérable de la production, une hausse des prix, l'étude d'activités de transformation à valeur ajoutée ou encore le choix et l'étude d'autres activités. Les revenus bruts de 19 000 \$ provenant de la production de sirop d'érable et de l'autocueillette de fraises ne seraient clairement pas suffisants pour fournir le salaire requis.

Après avoir complété la feuille de travail 13, résumez vos résultats dans le sommaire de la feuille de travail de la section 2, page 57.

Feuille de travail 13 – Potentiel de revenu et de marché

Produit ou Service	Caractéristiques et avantages	Clients principaux potentiels	Capacité de production	Nombre de ventes potentielles	Estimation des revenus bruts	Source d'information
Autocueillette de fraises	Frais Biologique Activité agréable	Familles et établissements domestiques de mise en conserve vivant à l'intérieur d'un rayon de 15 miles	2 acres = 6 000 pintes = (9 500 livres)	4 000 pintes pour l'autocueillette, 2 000 pintes pour la vente en gros	4 000 x 3 \$/pinte = 12 000 \$ 2 000 x 1,50 \$/pinte = 3 000 \$	Bulletin Extension et sondage auprès des cultivateurs de la région
Sirop d'érable	« Goût » réel Saveur excellente Possibilité de voir la production Excellente idée cadeau	Adultes de la région, avec ou sans famille Touristes Restaurants	400 arbres matures x 1/4 de gallon de sirop/ 1 arbre = 100 gallons =	100 gallons = (plus de clients que de produits accessibles selon la masse. Maple Assoc.)	100 x 40 \$/gallon = 4 000 \$	Entrevue avec la Mass. Maple Producer Assoc. et des agriculteurs
Autocueillette de citrouille	Décoratif Activité agréable	Familles Groupes scolaires	Plus de recherche nécessaire	Plus de recherche nécessaire	Plus de recherche nécessaire (facturer à la livre ou à la pièce?)	

Feuille de travail 14 – Sommaire de la feuille de travail de la Section 2

Examinez les feuilles de travail que vous avez remplies à la section 2 et faites un résumé des résultats obtenus ou des conclusions que vous avez tirées.

Feuille de travail 11 – Questions pour l'entrevue d'agriculteurs (page 45)

Quelles sont les choses les plus importantes que vous avez apprises dans le cadre des entrevues que vous avez menées auprès d'agriculteurs actifs? Qu'est-ce qui vous a semblé le plus encourageant? Qu'est-ce qui vous a semblé le plus décourageant? Ce que vous avez appris dans le cadre de ces entrevues aura-t-il une incidence sur votre processus d'exploration? Le cas échéant, comment?

Feuille de travail 12 – Occasions et défis régionaux (page 50)

Pour chaque région que vous avez étudiée, quelles sont les questions qui présentent les plus grandes occasions? Quelles sont les questions qui constituent les plus importants défis? Dans quelle mesure sera-t-il facile de relever ces défis? Votre recherche aura-t-elle une incidence sur l'emplacement de votre ferme?

Feuille de travail 13 – Potentiel de revenu et de marché (page 56)

Quelles ont été vos conclusions à la suite de la recherche préliminaire sur les produits et services que vous souhaitez offrir? Quelles sont les recherches supplémentaires qui vous aideraient à décider si votre ferme dispose des capacités pour générer un revenu suffisant pour vous?

Section 3 :

Évaluez vos ressources

De quoi disposez-vous et de quoi aurez-vous besoin pour démarrer votre entreprise agricole?

Dressez la liste des ressources dont vous disposez déjà, celles que vous devez obtenir et à quel moment vous aurez besoin de les obtenir afin de vous aider à planifier de manière judicieuse les investissements que vous ferez dans votre entreprise agricole. Plus tôt, vous avez songé à certaines ressources non tangibles (connaissances/compétences et accès au marché). Dans la présente section, vous vous pencherez sur les ressources tangibles – économies d'argent, terre, outils et équipement. Parmi les ressources physiques que vous ne possédez pas déjà ou auxquelles vous n'avez pas accès, il est possible que certaines soient essentielles au démarrage de votre entreprise. D'autres ressources pourraient s'avérer moins essentielles et leur acquisition pourrait même être reportée.

Même si vous disposez de toutes les ressources physiques nécessaires pour démarrer votre entreprise, vous devrez assumer d'autres frais associés au démarrage de votre ferme. Bien que vous ne soyez pas en mesure d'identifier l'ensemble de ces coûts à cette étape-ci de votre exploration, vous pouvez commencer à faire quelques recherches concernant certaines dépenses immédiates types associées au démarrage de nouvelles entreprises. Ceux-ci comprennent :

- Frais juridiques pour l'établissement de votre structure d'entreprise (p. ex., constitution en société, partenariat)
- Frais de comptabilité pour l'établissement de votre système de tenue de livres
- Logiciels informatiques
- Assurance
- Premiers intrants
- Main-d'œuvre de départ

Si vous vous apercevez que le premier investissement pour l'acquisition d'une terre, d'infrastructures et d'équipement fait en sorte que le démarrage d'une entreprise agricole vous semble trop coûteux, étudiez des solutions de rechange aux méthodes traditionnelles de démarrage d'une ferme. Des solutions créatives à ces difficultés ont permis à de nombreuses personnes de concrétiser leur rêve d'exploiter une petite ferme alors qu'elles croyaient au départ que ceci était impossible. Par exemple, au lieu d'acheter une terre, certaines personnes ont négocié des baux à long terme avec des propriétaires fonciers, garantissant des droits fonciers sur de nombreuses années, voire pour toute une vie. Si vous, ou un partenaire de la ferme, détenez des compétences en mécanique, vous pouvez même économiser de l'argent en achetant de l'équipement usagé. Autres points à considérer :

- Activités à faible niveau d'investissement
- Abonnement ou ventes prépayées aux clients (p. ex., ASC)
- Achat en commun de l'équipement coûteux
- Plan de démarrage à long terme permettant la réalisation de vos objectifs pour la ferme

Inventaire des ressources financières

Toute entreprise en démarrage nécessite un certain niveau d'investissement financier. Dans une entreprise agricole fondée sur la terre, l'agriculteur qui achète la terre devra verser un investissement initial plus élevé qu'un agriculteur qui détient déjà une terre ou qui loue des champs ou des terres. Même si vous disposez déjà d'une terre, il se peut que vous deviez injecter d'importants investissements dans l'infrastructure, par exemple, pour des serres, des abris pour le bétail ou des systèmes d'irrigation. Après avoir déterminé de combien d'argent vous aurez besoin pour lancer votre entreprise, vous pouvez élaborer un plan d'immobilisation qui comprend à la fois un calendrier et une stratégie pour amasser des fonds. L'insuffisance de capital constitue un facteur important dans l'échec de nombreuses petites entreprises. Assurez-vous de prévoir un coussin de sécurité en ce qui concerne le temps consacré et l'argent investi dans votre propre plan.

Comment obtiendrez-vous l'argent dont vous avez besoin? Voici plusieurs options. Disposez-vous d'économies ou de biens que vous pouvez vendre pour amasser de l'argent? Pouvez-vous échanger des services (p. ex., juridiques et comptables)? Pouvez-vous économiser de l'argent? Certains participants au cours **Explorer le rêve d'exploiter une petite ferme** ont décidé de reporter le démarrage de leur ferme pendant quelques années afin d'économiser le plus possible grâce à un autre emploi. D'autres étaient d'avis qu'ils pouvaient économiser en réduisant les dépenses mensuelles et en effectuant un changement temporaire de leur mode de vie.

Au besoin, seriez-vous en mesure d'emprunter de l'argent et prêt à le faire? Les prêteurs conventionnels, comme les banques, demanderont un nantissement suffisant pour leur prêt, par exemple, la terre ou l'équipement acheté, de même que des preuves que vous avez suffisamment de revenus pour rembourser la dette. Ces garanties pourraient provenir de profits immédiats tirés de la ferme, mais pour la plupart des démarrages, le revenu provient d'économies ou d'un emploi extérieur. Vous devrez également avoir un bon crédit. Avant de vous rendre à la banque, obtenez une copie de votre rapport de cote de crédit et étudiez-le attentivement. Vous pourrez ainsi prendre connaissance d'éventuels problèmes, le cas échéant, et prendre les mesures nécessaires pour corriger les erreurs qui pourraient nuire à votre cote de crédit ou pour commenter des comptes problématiques.

Bien sûr, de nombreuses personnes qui démarrent une petite entreprise empruntent auprès de leur famille ou de leurs amis. Bien que ces ententes puissent comporter leurs propres enjeux, la famille et les amis sont souvent prêts à être des « prêteurs patients ». Ils peuvent être plus souples au moment de vous accorder des termes plus longs, être prêts à accepter de petits paiements, voire aucun paiement, jusqu'à ce que ce vous génériez suffisamment de revenus et imposer un intérêt plus bas qu'une banque. Ils peuvent même être prêts à acheter une participation en capital en devenant propriétaires partiels ou limités de votre entreprise. D'autres fonds d'emprunt s'inscrivent quelque part entre les prêteurs conventionnels et la

famille/amis, comme Farm Credit Services (aux États-Unis) et Financement agricole Canada. Ces fonds sont souvent accessibles auprès d'organismes à but non lucratif, communautaires ou régionaux, ou auprès d'organismes gouvernementaux. Par exemple, la Farm Services Agency du U.S. Department of Agriculture accorde des prêts aux agriculteurs et exploitants de ranchs qui ne sont pas en mesure d'obtenir des prêts d'une banque. D'autres types de prêteurs peuvent être plus enclins à prendre des risques sur une entreprise en démarrage qu'une banque et peuvent avoir des exigences moins rigoureuses en ce qui concerne les garanties; toutefois, ils peuvent exiger des taux d'intérêt plus élevés. Une autre source de financement concerne les programmes de partage de coûts. Le U.S. Natural Resources Conservation Services Environmental Quality Incentives Program et le programme Cultivons l'avenir du Canada sont des exemples de programmes de partage de coûts auxquels les nouveaux agriculteurs peuvent avoir accès.

Au moment de déterminer comment vous amasserez des fonds pour démarrer votre entreprise, vous devrez prendre en considération votre propre tolérance au risque et votre niveau de tolérance à l'endettement. Si vous décidez d'autofinancer le démarrage de votre entreprise à partir de vos économies ou de la vente de vos propres biens, prenez en considération la possibilité de vous rembourser au fil du temps, et le montant que vous souhaitez vous rembourser. Si vous utilisez votre propre argent, s'agira-t-il d'un « don » à votre entreprise sans attente de remboursement? Ou encore, est-ce que vous « prêterez » ces fonds à votre entreprise? Si vous prêtez des fonds à votre entreprise, vous pourriez décider de vous rembourser seulement au moment où vous vendrez l'entreprise, le cas échéant. Toutefois, vous pouvez également décider de vous rembourser à partir des profits générés par la ferme. Vous pouvez établir un calendrier de paiements réguliers, ou vous rembourser seulement lorsque votre entreprise atteint un certain niveau de rentabilité.

Dans la feuille de travail 15, on vous demande d'indiquer les biens personnels que vous seriez prêt à utiliser pour démarrer votre entreprise. Vous pouvez décider de vendre certains biens non financiers pour amasser des fonds afin de faire les achats nécessaires pour l'entreprise. Par exemple, vous pourriez vendre des actions pour acheter une terre. Vous pouvez également choisir de mettre en gage certains actifs, comme votre maison, en tant que garantie d'un prêt, ou transférer des biens, tels un tracteur résidentiel ou un ordinateur, qui serviraient dans l'entreprise. L'évaluation de ce dont vous disposez et de ce que vous êtes prêt à risquer vous aidera à déterminer si vous devrez économiser ou emprunter de l'argent, et combien, pour lancer votre nouvelle entreprise. À nouveau, assurez-vous que les membres de votre famille participent à la discussion. Ils pourraient avoir d'autres idées au sujet de la façon d'utiliser des ressources communes, et de la pertinence d'utiliser ces ressources.

Il est à noter que la juste valeur de marché (colonne 2) correspond au montant qu'un acheteur prêt à acheter paierait à un vendeur disposé à vendre. En outre, il est important de noter que vous pourriez avoir d'autres actifs financiers que vous ne seriez pas prêt à investir dans votre entreprise. Bien qu'ils ne soient pas indiqués ici, si vous décidez d'emprunter de l'argent, vous devrez dresser la liste de ces actifs pour un prêteur potentiel, ainsi que toute autre dette que vous pourriez avoir, comme un prêt étudiant, ou une dette de carte de crédit. Obtenez un exemple de formulaire de demande de prêt auprès de votre banque ou organisme de prêt agricole pour voir quel type d'information est requis dans l'état financier personnel demandé.

Les biens physiques que vous prévoyez utiliser dans le cadre de votre entreprise doivent être énumérés en tant que ressources dont vous disposez sur la feuille de travail 16, Évaluation de vos ressources physiques et besoins pour le démarrage, à la page 68. Après avoir terminé la feuille de travail 15, résumez ce que vous avez appris dans le sommaire de la feuille de travail de la section 3, page 71.

Feuille de travail 15 – Ressources financières personnelles à investir dans le démarrage d'une entreprise agricole

Description de l'actif financier	Juste valeur marchande Valeur	Impayé Dettes	Valeur nette À investir	Investira dans l'entreprise en :		
				Argent	Collateral	À utiliser
Épargnes	10 000	n/a	10 000	10 000		
Camionnette	15 000	6 000	9 000			9 000
Immobilier (maison et grange)	200 000	90 000	110 000		110 000	
Ordinateur	1 000	0	1 000			1 000
TOTAL:	226 000	96 000	130 000	10 000	110 000	10 000

Remarques :

Inventaire des ressources physiques

Vos biens personnels comprendront probablement des ressources physiques qui peuvent être utilisées dans l'exploitation de votre entreprise, de façon distincte par rapport aux biens que vous pourriez vendre pour amasser des fonds à investir dans votre entreprise. Il est important de dresser l'inventaire de ces ressources et d'évaluer leur pertinence quant à leur utilisation dans votre nouvelle entreprise. Par exemple, votre tracteur à jardin sera-t-il suffisamment puissant pour être utilisé sur le terrain de cinq acres que vous prévoyez exploiter de façon commerciale? Serez-vous en mesure d'utiliser votre ordinateur personnel pour l'entreprise également, ou devrez-vous prévoir l'acquisition d'équipement de bureau distinct?

Pendant que vous documentez ce dont vous disposez déjà, vous pouvez également amorcer la liste des terres, bâtiments, outils et équipements que vous devrez acquérir pour le démarrage de votre entreprise, et en estimer le coût. Le document « DACUM Occupational Profile for Northeast Small Scale 'Sustainable' Farmer » du NESFI (voir la section 1) comprend une liste détaillée des outils, de l'équipement, des fournitures et du matériel que les agriculteurs participants ont jugé importants. Bien que vous n'ayez pas besoin de l'ensemble de ces articles pour démarrer votre propre entreprise, le fait de revoir la liste constitue une bonne façon de commencer à penser à vos propres besoins.

Pour chaque élément de la feuille de travail 16, indiquez si vous y avez accès maintenant ou si vous devrez en faire l'acquisition pour démarrer votre entreprise agricole. Par exemple :

Item	Quantité, qualité, limitations	Acquis/besoin	Date du besoin	Coût pour démarrage	Commentaire
Terre cultivable	Possibilité de louer trois acres derrière la maison de grand-mère, terre fertile mais rocailleux, potentiel d'utilisation à long terme incertain	Acquis	Au printemps	Aucun. Location par mois	Pour l'instant O.K besoin de plus de superficie par la suite. Préfère un bail à long terme ou la possession dans le futur.

En ce qui concerne les ressources que vous devez acquérir, vous pourriez dresser la liste des coûts complets des articles au fil du temps, de même que le montant d'argent dont vous aurez besoin au départ. Par exemple, si vous prévoyez emprunter de l'argent pour acheter un tracteur de 25 000 \$ moyennant une mise de fonds de 10 %, le montant d'argent dont vous aurez besoin pour obtenir le tracteur est de 2 500 \$. Les autres 22 500 \$ seront payés à partir de votre entreprise au fil du temps, au fur et à mesure que vous rembourserez le prêt. Lorsque vous ferez cette liste, utilisez la colonne « Date du besoin » pour indiquer les éléments dont vous aurez besoin immédiatement, et ceux dont l'acquisition peut être reportée. Cela vous aidera plus tard si vous avez besoin d'établir des priorités en fonction des ressources financières disponibles.

Autres frais de démarrage

Comme il en a été question plus tôt, en plus de la terre, de l'infrastructure et de l'équipement, il existe d'autres coûts associés au démarrage d'une entreprise agricole. De pair avec la main-d'œuvre et les intrants nécessaires à la préparation de votre terre, vous devrez établir une structure juridique et des systèmes de tenue de livres, et contracter de l'assurance pour la propriété agricole et de l'assurance-responsabilité. Bien que vous soyez en mesure de maintenir ces coûts au plus bas en effectuant certaines choses par vous-même, certains services, comme l'assurance, devront être achetés. À la fin de la feuille de travail 16 se trouve une section où vous pouvez prendre des notes au sujet des autres frais associés au démarrage de la ferme que vous devrez engager.

Après avoir complété la feuille de travail 16, résumez votre évaluation dans le sommaire de la feuille de travail de la section 3, page 71.

Feuille de travail 16 – Inventaire des ressources physiques et des besoins pour le démarrage

ÉQUIPEMENT

Item	Quantité, Qualité, Limitations	acquis/ besoin	Date du besoin	Frais de démarrage	Commentaires
Tracteur(s)					
Camion(s)					
Équipements de production de cultures (ex. charrue, presses, outils à main)					
Équipement de manipulation et d'abreuvement du bétail					
Équipement de manutention post-récolte et traitement (ex. réfrigération)					
Équipement de bureau					
Fournitures et équipement pour marketing (ex. affiches, promotionnelles pour marché fermier)					
TOTAL DES COÛTS ÉQUIPEMENT :				\$	

INFRASTRUCTURE

Item	Quantité, Qualité, Limitations	acquis / besoin	Date du besoin	Frais de démarrage	Commentaires
Maison de ferme (logement, bureau)					
Logement et installations pour travail ou apprentis					
Grange (s) (ex. bétail, entreposage)					
Hangars (équipement et entreposage fournitures)					
Atelier de la ferme					
Services publics (ex. électricité, propane, mazout)					
Chemins et voies d'accès de la ferme					
Clôtures					
Serre (s)					
Installations pour traitement post-récolte et entreposage					
Kiosque ou installations de commercialisation à la ferme					
TOTAL DES COÛTS INFRASTRUCTURE :				\$	

TERRE

Item	Limitations	acquis/ besoin	Date du besoin	Frais de démarrage	Commentaires
Terres cultivables					
Pâturages					
Boisés					
Autres					
TOTAL DES COÛTS TERRE:				\$	

EAU

Item	Quantité, Qualité, Limitations	acquis/ besoin	Date du besoin	Frais de démarrage	Commentaires
Eaux de surface (mares, ruisseaux)					
Eau de puits et/ou de la ville					
Système d'irrigation					
TOTAL DES COÛTS EAU :				\$	

BÉTAIL ET VÉGÉTAUX

Item	Quantité, Qualité, Limitations	acquis/ besoin	Date du besoin	Frais de démarrage	Commentaires
Bétail					
Matériel végétal (ex. semences, rameaux-greffons)					
TOTAL DES COÛTS BÉTAIL ET VÉGÉTAUX:				\$	

AUTRES FRAIS DE DÉMARRAGE

Item		acquis/ besoin	Date du besoin	Frais de démarrage	Commentaires
Intrants et fournitures (ex. semence, compost)					
Main-d'œuvre pour démarrage					
Frais juridiques et comptables					
Assurance					
Logiciel informatique					
TOTAL DES AUTRES COÛTS:				\$	

TOTAL DES COÛTS DU DÉMARRAGE:

\$

Feuille de travail 17 – Sommaire de la feuille de travail de la Section 3

Examinez les feuilles de travail que vous avez remplies à la section 3 et faites un résumé des résultats obtenus ou des conclusions que vous avez tirées.

Feuille de travail 15 – Ressources financières personnelles à investir dans le démarrage d'une entreprise agricole (page 58).

Quelle est la valeur des actifs que vous pourrez investir dans le démarrage de votre entreprise?

Quelle est la portion de cette valeur que vous êtes prêt à risquer?

Êtes-vous le seul propriétaire des actifs ou avez-vous besoin de l'accord d'une autre personne pour les utiliser dans votre entreprise?

Croyez-vous que vous devrez économiser, emprunter ou amasser autrement des fonds en plus des fonds dont vous disposez actuellement?

Quelle est la part de votre investissement personnel que vous souhaitez que votre entreprise vous rembourse au fil du temps?

Feuille de travail 16 – Évaluation de vos ressources physiques (page 60)

De quoi aurez-vous besoin pour démarrer votre entreprise agricole?

Que devrez-vous acquérir en premier?

Selon vous, combien ces ressources coûteront-elles approximativement?

Section 4 :

Prendre une décision et planifier les prochaines étapes

Examen de votre recherche

Félicitations! Le plus difficile du travail étant derrière vous, vous êtes sur la bonne voie pour concrétiser votre rêve d'exploiter une ferme.

Au début du cahier d'exercices, on vous a demandé de décrire votre rêve. Il est maintenant temps de relire ce que vous avez écrit, à la lumière de ce que vous avez appris à propos de vous et de vos idées d'affaires. Avant de remplir les feuilles de travail 18 et 19, prenez le temps de revoir la feuille de travail 1 ainsi que les trois sommaires de feuilles de travail. Il sera également utile de relire l'information sur les options d'exploitation agricole figurant au début de la section 1.

Planifiez les prochaines étapes...

L'exploration de votre rêve d'exploiter une petite ferme pourrait avoir renforcé vos idées, fait en sorte que vous les ayez modifiées ou vous avoir encouragé à abandonner vos idées complètement. Que vous décidiez d'aller de l'avant avec vos idées et de démarrer une entreprise agricole ou de choisir une autre avenue, la feuille de travail 20 que vous avez remplie pourrait vous servir de plan d'action pour les 6 à 12 prochains mois. Si vous croyez que vous êtes prêt à aller de l'avant, votre plan d'action peut inclure la rédaction d'un plan de démarrage ou d'un plan d'affaires complet. Si c'est le cas, vous êtes déjà bien parti. Si vous êtes toujours incertain au sujet de démarrer une entreprise agricole, ou si vous croyez que vous devez reporter cette idée, votre plan d'action pourrait guider vos recherches futures ou l'acquisition de ressources, y compris des compétences et du capital. Si vous avez décidé que l'agriculture commerciale n'était pas le bon choix pour vous, votre plan d'action pourrait vous mener vers d'autres options qui répondront à vos intérêts et à vos besoins.

... et mettez-les à exécution!

Peu importe votre sentiment à la fin de ce processus, vous n'êtes pas seul. Peu importe la ligne de conduite que vous choisirez, de nombreuses autres personnes ont suivi le même chemin. Une fois que votre plan d'action est en place, utilisez-le. Visitez le site Web du NESFI (www.smallfarm.org) pour consulter des liens vers des ressources nécessaires. Recherchez l'aide d'« explorateurs » comme vous – les pairs peuvent fournir des commentaires et un soutien précieux – ou des agriculteurs mentors. Planifiez une aide continue si vous croyez que vous en avez besoin. Si vous avez suivi le cours Explorer votre rêve d'exploiter une petite ferme, vous avez appris qu'il existe des fournisseurs de services dans votre région qui peuvent vous aider. De plus, le personnel du programme au New England Small Farm Institute est prêt à vous offrir de l'aide et des conseils et vous aider à trouver les ressources dont vous avez besoin pour mener à bien votre plan d'action. Vous avez travaillé fort pour élaborer ce plan. Ne le laissez pas sur une tablette!

Feuille de travail 18 – Le démarrage d'une entreprise agricole vous convient-il?

- Oui. J'ai décidé que le démarrage d'une entreprise agricole me convient.
- Je ne suis pas sûr. Je n'ai pas encore décidé si le démarrage d'une entreprise agricole me convient.
- Non. J'ai décidé que le démarrage d'une entreprise agricole ne me convient pas.

Rédigez un bref énoncé qui explique votre réponse à cette question, peu importe ce que vous avez répondu. Pourquoi souhaitez-vous, ou ne souhaitez-vous pas, démarrer une entreprise agricole? Si vous n'êtes pas certain, que souhaitez-vous savoir pour vous aider à décider? Qu'avez-vous découvert à propos de vous-même ou de l'idée d'entreprise agricole que vous proposez qui a contribué à votre réponse?

Après avoir complété cette feuille de travail, remplissez les feuilles de travail suivantes, selon le cas :

- Si vous avez répondu « oui », remplissez les feuilles de travail 19, à la page 77, et 20A, à la page 79.
- Si vous avez répondu que vous n'étiez pas certain, remplissez les feuilles de travail 19, à la page 77, et 20B, à la page 80.
- Si vous avez répondu « non », vous pouvez passer la feuille de travail 19. Remplissez la feuille de travail 20C, p. 81.

Feuille de travail 19 – Décrivez votre rêve d'exploiter une petite ferme (idées post-exploration)

Si vous avez décidé que le démarrage d'une entreprise agricole vous convenait et que vous étiez prêt à aller de l'avant, ou si vous prévoyez poursuivre votre exploration, profitez de cette occasion pour décrire votre vision à long terme et vos objectifs de la manière la plus détaillée possible. Dans l'espace ci-dessous, ainsi que sur des pages supplémentaires en cas de besoin, décrivez votre rêve d'exploiter une petite ferme, tel que vous le convoitez aujourd'hui. Éléments à considérer :

- Les raisons pour lesquelles vous désirez démarrer une entreprise agricole et ce que vous espérez en tirer personnellement, y compris sur les plans de vos objectifs liés à la qualité de vie et à la gérance de l'environnement.
- Vos objectifs en matière de finances et de rentabilité pour l'entreprise agricole.
- Le choix d'exploiter l'entreprise à temps plein ou à temps partiel; la façon dont l'entreprise agricole s'intégrera au reste de votre vie; la question de savoir si vous ferez participer votre famille ou vos amis à l'exploitation de l'entreprise.
- L'endroit (et le type de terre) où vous établirez votre entreprise.
- Quel type d'activité souhaitez-vous entreprendre (p. ex. élevage d'animaux à fibre, culture de légumes biologiques, tours guidés de fermes, exploitation d'un gîte agricole)?
- La façon dont vous entendez vendre vos produits et vos services et les clients que vous visez.
- La manière dont vous prévoyez financer le démarrage de votre entreprise agricole.
- Calendrier provisoire pour le démarrage de votre entreprise jusqu'à son exploitation complète.

Gardez en tête vos « idées post-exploration » pendant que vous élaborez votre plan d'action.

Nom : _____

Date d'aujourd'hui : _____

Création d'un plan d'action concernant les prochaines étapes

Qu'est-ce qui vous attend? Si vous avez décidé de démarrer une entreprise agricole, remplissez la feuille de travail 20A. L'établissement d'une entreprise agricole peut nécessiter de nombreuses années et beaucoup de travail acharné. Songez aux étapes que vous pouvez suivre à court terme pour maintenir l'initiative que vous avez développée à partir de votre processus d'exploration et pour continuer à aller de l'avant dans la concrétisation de votre rêve. Utilisez le plan d'action de la feuille de travail 20A pour assigner des tâches à accomplir au cours des 6 à 12 prochains mois, tant pour vous que pour les partenaires de votre ferme. Au fur et à mesure que vous approchez la fin de cette période, créez une nouvelle liste de tâches qui vous approchera davantage de vos objectifs.

Lorsque vous avez rempli les feuilles de travail des sections précédentes (p. ex. les feuilles de travail 4 et 16), vous avez indiqué des compétences, des connaissances et des ressources que vous deviez acquérir pour que votre entreprise agricole puisse connaître le succès. Que pouvez-vous gagner ou acquérir à court terme? Votre plan d'action pourrait comprendre :

- Acquisition de compétences techniques (p. ex., travailler comme apprenti avec un agriculteur expérimenté afin d'apprendre les techniques d'horticulture, d'apprendre comment entretenir et réparer l'équipement de la ferme).
- Acquérir une méthode de tenure (p. ex., rechercher une terre à acheter, discuter avec les fiduciaires foncières locales concernant les terres à louer).
- Évaluer les capacités de la terre (p. ex., effectuer des tests du sol, expérimenter diverses variétés de cultures pour voir ce qui pousse bien).
- Effectuer d'autres études de marché (p. ex., aller dans les marchés fermiers pour observer les prix et la popularité des articles que vous souhaitez produire, consulter les sites Web des fermes pour y trouver des idées, sonder les amis et les voisins pour déterminer le niveau d'intérêt pour l'ASC).
- Acquérir des compétences en gestion des affaires (p. ex., suivre des cours d'administration, apprendre le fonctionnement des logiciels comptables, obtenir un emploi dans la vente au détail pour apprendre les techniques de vente).
- Développer un réseau personnel (p. ex., développer des relations avec des agriculteurs mentors, assister à des conférences, joindre des groupes locaux d'agriculteurs).
- Acquérir des ressources financières (p. ex., économiser de l'argent, obtenir un emploi à temps partiel avec avantages sociaux, rechercher des sources d'obtention de prêts).

Si vos idées sont bien établies, votre plan d'action pourrait comprendre la rédaction d'un plan de démarrage ou d'un plan d'affaires complet. The New England Small Farm Institute a publié le document *Small Farm Planner: Building Your New Farm Business Around What's Most Important to You* (available from the Bookstore at www.smallfarm.org), la suite du document *Exploring the Small Farm Dream*.

Ce cahier d'exercices s'appuie sur l'établissement d'objectifs et la recherche que vous venez de terminer et vous guide davantage dans votre recherche concernant les éléments clés de la planification du démarrage d'une ferme, à commencer par l'identification d'un « moteur » de planification.

Vous créez un plan d'action pour le démarrage d'une ferme et effectuez la plupart des recherches dont vous avez besoin pour mettre sur pied un plan d'affaires détaillé. Vous vous sentez prêt à rédiger un plan d'affaires complet maintenant, recherchez des programmes et de l'aide auprès de votre coopérative locale, ministère de l'Agriculture ou centre de développement des petites entreprises.

Si vous n'êtes toujours pas certain que le démarrage d'une entreprise agricole vous convient, remplissez la feuille de travail 20B. Si vous avez décidé de ne pas démarrer une entreprise agricole, remplissez la feuille de travail 20C.

Feuille de travail 20A – Plan d'action concernant les prochaines étapes

Nom : _____

Date d'aujourd'hui : _____

J'ai décidé que le démarrage d'une entreprise agricole me convient. Je vais commencer à planifier le démarrage. Pour étayer cette décision, moi et mon (mes) partenaire(s) suivrons les étapes suivantes au cours des 6 à 12 prochains mois.

Mesure	Qui	Quand

Feuille de travail 20B – Plan d'action concernant les prochaines étapes

Nom : _____

Date d'aujourd'hui : _____

Je ne suis toujours pas certain de vouloir démarrer une entreprise agricole. Pour m'aider à décider, je vais poursuivre mon exploration. Je suivrai l'une ou plusieurs des étapes suivantes au cours des 6 à 12 prochains mois. (Remarque : Il pourrait être utile de consulter le travail que vous avez fait sur les feuilles de travail 4 et 16.)

Mesure	Qui	Quand
Acquérir plus d'expérience en agriculture (p. ex. travailler sur une ferme)		
Obtenir plus d'information et développer d'autres compétences (p. ex. assister à des conférences et à des ateliers, mener d'autres entrevues auprès d'agriculteurs, en apprendre davantage sur les compétences techniques dont j'aurai besoin)		
Mettre mes compétences et mes préférences en marketing à l'épreuve (p. ex. travailler dans un centre de distribution d'ASC, un marché fermier ou le kiosque d'une ferme)		
Créer des ressources personnelles (p. ex. développer des relations avec des agriculteurs mentors et des fournisseurs de services, économiser de l'argent)		
Autres		

Feuille de travail 20C – Plan d'action concernant les prochaines étapes

J'ai décidé de ne pas démarrer mon entreprise agricole.

Toutefois, je prévois faire ce qui suit pour réaliser mon rêve d'autres façons (p. ex. me préparer pour un emploi de gestionnaire de ferme, un travail dans une ferme familiale ou un jardin, un travail/bénévolat au sein d'un organisme agricole ou pour me joindre à une ASC).

Mesure	Qui	Quand

Ressources

Liste de ressources pour le cours Explorer le rêve d'exploiter une petite ferme

Voici une liste de ressources que les participants au cours Explorer le rêve d'exploiter une petite ferme ont trouvées utiles. Les livres et les périodiques peuvent être empruntés à la bibliothèque du New England Small Farm Institute (envoyez un courriel à l'adresse librarian@smallfarm.org ou consultez le site Web www.smallfarm.org). Consultez aussi les bibliothèques des universités de votre région et autres bibliothèques locales. Pour obtenir de l'information propre à un État ou à une province, consulter les organismes agricoles et organismes de services de votre région et de votre État ou province. Les publications marquées d'un astérisque (*) peuvent être achetées en ligne dans le Bookstore (magasin de livres en ligne) du NESFI.

Pour obtenir d'autres ouvrages et liens ainsi que des mises à jour, consultez la section « For New Farmers » du site Web du NESFI. Il nous fera plaisir de recueillir vos recommandations d'ajouts à nos ressources en ligne.

Sources d'information générale

Les organismes suivants offrent des ressources sur un éventail de sujets d'intérêts, tant pour les nouveaux agriculteurs que pour les agriculteurs en démarrage. Vous y trouverez des renvois dans toute la liste de ressources.

Alternative Farming Systems Information Center (AFSIC)
10301 Baltimore Avenue, Room 132, Beltsville, MD 20705-2351
www.nal.usda.gov/afsic
(301) 504-6559

Liste détaillée de cultures de remplacement et d'activités agricoles, comportant des liens vers de nombreuses sources d'information. Fait partie de la National Agricultural Library.

Appropriate Technology Transfer for Rural Areas (ATTRA)
C.P. Box 3657, Fayetteville, AR 72702
www.attra.org
(800) 346-9140

ATTRA compte de nombreuses publications accessibles sur son site Web, portant sur un large éventail de sujets liées à la production et au marketing. Cet organisme monte des trousseaux d'information personnalisés gratuites en réponse aux questions présentées par des agriculteurs.

British Columbia Ministry of Agriculture, Food and Fisheries
P.O. Box 9058, Stn. Prov. Govt., Victoria, BC V8W 9E2, Canada
www.gov.bc.ca/al
(250) 356-2862

Site Web comportant des exemples de plans d'affaires, des centaines de budgets d'entreprises, des calculateurs d'amortissement, et plus encore.

Cornell Small Farms Program

135C Plant Science Bldg., Cornell University, Ithaca, NY 14853

www.cornell.smallfarms.edu

(607) 255-9227

Renseignements à l'intention des agriculteurs à petite échelle et de ceux qui travaillent avec eux. Même si l'accent est mis sur l'État de New York, la plupart des renseignements s'appliquent dans tout le Nord-Est des États-Unis ainsi que dans d'autres régions. De l'information s'adresse principalement aux fermes en démarrage est accessible sur le site www.nybeginningfarmers.org.

MidWest Plan Service

122 Davidson Hall, Iowa State University, Ames, IA 50011-3080

www.mwps.org

(800) 562-3618

Source de nombreuses publications sur les entreprises agricoles, dont « Getting Started in Farming ».

The New England Small Farm Institute

P.O. Box 937, Belchertown, MA 01007

www.smallfarm.org

(413) 323-4531

Recommandations de ressources et de publications pour les agriculteurs à petite échelle établis et en démarrage. Bibliothèque contenant plus de 5 000 livres, périodiques et vidéos. Site Web affichant de nombreuses publications téléchargeables et comportant une librairie en ligne.

Northeast Regional Agricultural Engineering Service (NRAES)

Cooperative Extension

152 Riley-Robb Hall, Ithaca, NY 14853-5701

www.nraes.org

(607) 255-7654

Vous pouvez commander de nombreuses publications figurant dans la présente liste de ressources auprès du NRAES. On y offre aussi un grand nombre d'autres publications dans le domaine de l'agriculture.

Penn State Agricultural Alternatives

College of Agricultural Sciences at Penn State University

201 Agricultural Administration Building, University Park, PA 16802

www.agalternatives.aers.psu.edu

(814) 865-2541

Penn State dispose de nombreuses ressources en matière de planification d'affaires et d'entreprises, accessible en version papier et en ligne. Bon nombre de leurs publications ont été rédigées dans le souci de rejoindre aussi des lecteurs ayant moins d'expérience.

Risk Management Agency (U.S. Department of Agriculture)
 Raleigh Regional Office
 4407 Bland Road, Suite 160, Raleigh, NC 27609
www.rma.usda.gov
 (919) 875-4880

La RMA offre des formations sur la gestion des risques, des prévisions météorologiques détaillées, de l'assurance-récolte, et plus encore. Consultez le site Web pour obtenir les coordonnées des autres bureaux régionaux.

Starting a Farm

Études de cas et méthodes concernant de nombreux aspects liés au démarrage d'une nouvelle entreprise agricole.

Bachman, Janet. Market Gardening: A Start-Up Guide. ATTRA, 2002. www.attra.org
 Planification des affaires et questions liées au démarrage pour les personnes qui souhaitent exploiter un jardin maraîcher. Accessible en ligne par l'entremise d'ATTRA.

*Ekarius, Carol. Small Scale Livestock Farming. North Adams, MA: Storey Books, 2000.
www.storey.com

Introduction à l'élevage de bétail nourri à l'herbe, y compris l'information sur l'établissement d'objectifs, la gestion des affaires et la production. Oriented to beginners.

Griffith, Katherine. « Finding the Niche: Études de cas portant sur des agriculteurs à petite échelle en démarrage. Mount Horeb, WI: Wisconsin Rural Development Center, 1991.
 Histoires de fermes en démarrage au Wisconsin. Document à télécharger sur le site www.smallfarm.org.

*Grubinger, Vern. Sustainable Vegetable Production from Start-Up to Market. Ithaca, NY: NRAES, 1999. www.nraes.org

Guides de production contenant de l'information sur le marketing, les profils de cultivateurs et des exemples de budgets d'entreprises. Utile pour les cultivateurs débutants ainsi que pour ceux qui sont plus expérimentés.

*Grudens-Schuck, Nancy, et coll. Farming Alternatives: A Guide to Evaluating the Feasibility of New Farm-Based Enterprises. NRAES, 1991. www.nraes.org
 Survol convivial de la sélection d'une activité et de la planification d'affaires, rédigé à l'intention des fermes établies qui envisagent l'ajout d'une nouvelle activité. Également utile pour les cultivateurs débutants.

*Ikerd, John. The New American Farmer: Profiles in Agricultural Innovation. Maryland: SARE (Sustainable Agriculture Research & Education), 2001.

www.sare.org/publications/naf.htm

Histoires d'agriculteurs prospères aux États-Unis.

Salatin, Joel. Family Friendly Farming: A Multigenerational Home-Based Business Testament. Swoope, VA: Polyface, Inc., 2001. www.polyfacefarms.com

Lignes directrices pour l'établissement d'une entreprise agricole intégrant toute la famille et satisfaisant à ses besoins.

*Macher, Ron. *Making Your Small Farm Profitable*. Pownal, VT: Storey Books, 1999.

www.storey.com

Guide d'introduction à l'intention des agriculteurs débutant, préparé par l'éditeur de *Small Farm Today*.

The New England Small Farm Institute. *DACUM Occupational Profile for Northeast Small-Scale "Sustainable" Farmer*. Belchertown, MA: The New England Small Farm Institute, 1999. www.smallfarm.org

Profil des fonctions et des tâches exécutées par des agriculteurs à petite échelle prospères.

Salatin, Joel. *You Can Farm: The Entrepreneur's Guide to Start and Succeed in a Farming Enterprise*. Swoope, VA: Polyface, Inc., 1998. www.polyfacefarms.com

L'un des rares ouvrages rédigés précisément à l'intention des personnes qui aspirent à devenir agriculteurs et n'ayant pas d'antécédents dans le domaine de l'agriculture. Les lignes directrices concernant la sélection d'une activité pourraient être particulièrement utiles pour les « explorateurs ». Salatin est un personnage populaire et controversé du secteur de l'agriculture durable.

So You Want to Be a Farmer. Conseil canadien de la gestion d'entreprise agricole, 1999.

Accessible sur le site

www.agmarketing.extension.psu.edu/Business/PDFs/SoWantFarmr.pdf

Guide à l'intention des « explorateurs » canadiens s'appliquant aussi aux nouveaux agriculteurs américains.

*Thomas, Kenneth. *Getting Established in Farming*. Midwest Plan Service, Iowa State University, 2002. www.mwps.org

À l'intention des personnes qui songent à devenir agriculteurs. Principalement axé sur la façon de se joindre à une entreprise agricole établie ou d'en devenir partenaire. Centré sur le Midwest et les produits conventionnels. Fait partie de la série « Business Management for Farmers ».

Voices of Experience Videos: Good Advice for New Farmers, Cornell University Cooperative Extension, 2009. www.nybeginningfarmers.org

Cette série d'entrevues filmées avec 12 agriculteurs de l'État de New York couvre un large éventail de sujets d'intérêt pour les nouveaux agriculteurs, peu importe où ils se trouvent. Les agriculteurs interrogés représentent un large éventail d'entreprises.

Hands-on Training & Experience

Sources d'information au sujet des occasions de formation sur la ferme.

North East Workers on Organic Farms (NEWOOF). www.smallfarm.org

Liste d'occasions d'apprentissage sur la ferme offertes par des fermes biologiques et « durables » dans le nord-est des États-Unis. Comprend aussi des liens vers d'autres occasions de formation sur la ferme ailleurs aux États-Unis et à l'étranger.

Sustainable Farming Internships & Apprenticeships, ATTRA. www.attra.org
 Liste nationale d'occasions d'apprentissage sur des fermes « durables ».

Goal Setting & Decision-Making

Guide pour l'établissement d'objectifs pour votre ferme et stratégies de prise de décisions.

Savory, Allan. *Holistic Management: A New Framework for Decision Making*, 2^e édition, Washington, D.C., Island Press, 1999. www.islandpress.com

Établissement d'objectifs concernant la qualité de vie, la durabilité écologique et la rentabilité.

Grower to Grower: Creating a Livelihood on a Fresh Market Vegetable Farm. University of Wisconsin Center for Integrated Agricultural Systems, 2006. www.cias.wisc.edu
 Étude menée par le UWCIAS sur des maraîchers selon trois échelles d'exploitation, la plus petite était de 0,5 à 2,7 acres. Les auteurs de l'étude indiquent que l'information « peut aider les cultivateurs dans l'établissement de leurs objectifs financiers et en matière de qualité de vie ».

Holistic Management™ a Whole-Farm Decision-Making Framework (Summary), ATTRA, 2007. www.attra.org

Cette publication sert d'introduction à la gestion holistique et fournit des ressources pour obtenir de l'information supplémentaire.

Risk Assessment & Safety Issues

Baquet, Alan, et coll. *Introduction to Risk Management: Understanding Agricultural Risks*. USDA Risk Management Agency, 1997. www.rma.usda.gov

Survoy des questions relatives à la production, au marketing, aux finances, au contexte juridique et aux ressources humaines.

Farm Safety and Agriculture, Oklahoma State University Environmental Health & Safety. www.ehs.okstate.edu/LINKS/farm.htm

Site Web contenant des articles sur les questions de santé et de sécurité à l'intention des fermes établies tant aux États-Unis qu'au Canada.

National Agriculture Safety Database. www.cdc.gov/nasd

Ressource en ligne contenant de l'information sur les questions de sécurité en agriculture.

New York Center for Agricultural Medicine and Health (NYCAMH). www.nycamh.com

Ressource en matière de santé et de sécurité à la ferme desservant le nord-est des États-Unis. Offre une bibliothèque, des ateliers et des formations ainsi que des contrôles de la santé.

Patrick, George. *Managing Risk in Agriculture*. Ames, IA: Midwest Plan Service, Iowa State University, 1998. www.mwps.org

Introduction à la gestion du risque.

Reckon With Risk: An Online Tool to Help Beginning Massachusetts Farmers Address Risk, New England Small Farm Institute. www.smallfarm.org

Bien qu'il ait été créé pour les agriculteurs du Massachusetts, cet outil ainsi que bon nombre de ressources énumérées devraient également être utiles pour d'autres agriculteurs.

Risk Assessment for the Small-Scale Farm, New England Small Farm Institute. www.smallfarm.org

Outil pratique pour évaluer votre attitude à l'égard du risque et pour déterminer les risques potentiels pour une ferme à petite échelle.

Land & Resource Acquisition

Renseignements sur l'acquisition d'un régime de tenure et l'évaluation de vos ressources foncières, et autres ressources.

Organismes de liaison

Il existe plusieurs organisations œuvrant dans le nord-est des États-Unis qui permettent de relier les nouveaux agriculteurs à des occasions d'achat, de fermage et d'affermage, y compris New England LandLink, établi au NESFI. Trouvez des organismes de liaison dans votre région en consultant le site www.smallfarm.org.

*Ruhf, Kathy. Farmland Transfer and Protection in New England: A Guide for Entering and Exiting Farmers. Belchertown, MA: The New England Small Farm Institute, 1999. www.smallfarm.org

Survol des questions et stratégies concernant l'acquisition de terres et le transfert de propriété.

*Ruhf, Kathy; Higby, Annette; Woloschuk, Andrea, et coll. Holding Ground: A Guide to Northeast Farmland Tenure and Stewardship. Belchertown MA, New England Small Farm Institute, 2004. www.smallfarm.org

Cette publication porte sur l'accès aux terres agricoles, au transfert de propriété, à la capacité financière et à la gérance. Elle est axée sur les option de tenure « non propriétaire » et contient des exemples de dispositions à inclure dans les baux, avec des explications, des exemples de normes en matière de gérance, des tableaux et des études de cas.

Rulevich, Matthew. Transferring the Farm Series: Access to Land. Belchertown, MA: New England Small Farm Institute, 2001. www.smallfarm.org

Fiche de renseignements sur la localisation, l'évaluation et l'acquisition de terres.

Thomas, Kenneth. Acquiring and Managing Resources for the Farm Business. Midwest Plan Service, Iowa State University, 2001. www.mwps.org

Ressource portant sur la méthode de tenure, la gestion de l'équipement ainsi que la planification et la gestion du personnel.

Site Web du USDA Natural Resources Conservation Service Soils. www.soils.usda.gov
Information sur les types de sols, la conservation du sol et l'étude des sols, par État.

USDA National Water and Climate Center. www.wcc.nrcs.usda.gov

Information sur l'eau et le climat aux États-Unis, y compris des cartes des États affichant l'équivalent eau-neige, l'épaisseur de neige, les précipitations du mois à ce jour et les précipitations de l'année à ce jour fournis par SNOTEL.

Enterprise Selection

Renseignements vous permettant d'évaluer et de choisir des activités (produits ou services) pour votre ferme.

Adams, Barbara Berst. *The New Agri-tourism: Hosting Community and Tourists on Your Farm*. Auburn, CA: New World Publishing, 2008. www.nwp.net
Méthode de planification, d'organisation et de promotion d'entreprises sécuritaires et légales en agrotourisme. Comprend les profils de diverses fermes d'agrotourisme.

Born, Holly. *Alternative Meat Marketing*. ATTRA, 2000. www.attra.org
Points à considérer relativement à l'étude de marché, à la sélection d'activités, à la valeur ajoutée et au démarrage pour les initiatives de marketing direct et autres solutions marketing pour la mise en marché de la viande.

Born, Holly. *Keys to Success in Value-Added Agriculture*. ATTRA, 2001. www.attra.org
Sommaire des points à considérer pour le choix d'une activité à valeur ajoutée, fondé sur des entrevues réalisées auprès de producteurs prospères. Voir aussi ATTRA's "Adding Value to Farm Products: An Overview."

Davidson, Pat. *On-Farm Processing: A Handbook for Producers*. British Columbia Ministry of Agriculture, Food and Fisheries, 1994. www.gov.bc.ca/al
Guide pour le démarrage d'entreprises offrant des produits à valeur ajoutée.

Fanatico, Anne. *Processing and Marketing Chicken Products: Meat and Eggs*. ATTRA, 1998. www.attra.org
Survoy des questions relatives au marketing et à la transformation pour les producteurs de poulet.

Grudens-Schuck, Nancy, et coll. *Farming Alternatives: A Guide to Evaluating the Feasibility of New Farm-Based Enterprises*. NRAES, 1991. www.nraes.org
Survoy convivial de la sélection d'une activité et de la planification d'affaires, rédigé à l'intention des fermes établies qui envisagent l'ajout d'une nouvelle activité. Également utile pour les cultivateurs débutants.

New York State Food Venture Center. *Small Scale Food Entrepreneurship: A Technical Guide for Food Ventures*. Northeast Center for Food Entrepreneurship, Cornell University, Geneva, NY, 2001. www.nysaes.cornell.edu/necfe/pubs/booklet.html#toc9
Guide de démarrage pour les entreprises de transformation d'aliments et à valeur ajoutée.

Penn State Agricultural Alternatives Sample Enterprise Budgets.
www.agalternatives.aers.psu.edu

Information sur l'entreprise et exemples de budgets pour un large éventail d'options de production maraîchère et de bétail de transformation.

Richards, Keith et Deborah Wechsler. *Making it on the Farm: Increasing Sustainability Through Value-Added Processing and Marketing*. Elkins, AR: Southern Sustainable Agriculture Working Group, 1996. www.ssawg.org/ed-valueadding.html
Introduction à la transformation sur la ferme.

*Salatin, Joel. *You Can Farm: The Entrepreneurs Guide to Start and Succeed in a Farming Enterprise*. Swoope, VA: Polyface, Inc., 1998. www.polyfacefarms.com
L'un des rares ouvrages rédigé précisément à l'intention des personnes qui aspirent à devenir agriculteurs et n'ayant pas d'antécédents dans le domaine de l'agriculture. Les lignes directrices concernant la sélection d'une activité pourraient être particulièrement utile pour les « explorateurs ». Salatin est un personnage populaire et controversé du secteur de l'agriculture durable.

Market Research

Information pour vous aider à trouver d'éventuels clients et des revenus potentiels pour les activités agricoles que vous proposez.

Adams, Catherine, Radhika Balasubrahmanyam and Holly Born. *Direct Marketing*. ATTRA, 1999. www.attra.org
Survoy du marketing direct comportant une section sur les études de marché et l'élaboration d'un plan marketing.

Born, Holly. *Alternative Meat Marketing*. ATTRA, 2000. www.attra.org
Points à considérer relativement à l'étude de marché, à la sélection d'activités, à la valeur ajoutée et au démarrage pour les initiative de marketing direct et autres solutions marketing pour la mise en marché de la viande.

Born, Holly. *Organic Marketing Resources*. ATTRA, 2001. www.attra.org
Liste de ressources contenant des noms d'organismes, des publications et des sites Web sur le marketing de produits biologiques et les ressources liées aux recherche sur le marché des produits biologiques.

Earles, Richard et Anne Fanatico. *Alternative Beef Marketing*. ATTRA, 2000. www.attra.org
Renseignements généraux sur la commercialisation du bœuf et rapports sur les marchés de produits biologique, de bœuf fini au pâturage et « naturel » et de produits carnés.

Green, Diane. *Selling Produce to Restaurants: A Marketing Guide for Small Growers*. Sandpoint, ID: Greentree Naturals, 1999. www.greentreenaturals.com
Guide pour les agriculteurs qui envisagent vendre leurs produits aux restaurateurs.

Growing for Market, P.O. Box 3747, Lawrence KS 66046. www.growingformarket.com
Magazine pour les petits cultivateurs, présentant des rapports mensuels sur le prix de gros des herbes et des fleurs coupées de même que des articles sur la commercialisation des produits maraîchers. De nombreux articles sur les questions juridiques, de responsabilité et de gestion.

*Hartman, Harvey et David Wright. *Marketing to the New Natural Consumer: Understanding Trends in Wellness*. Bellevue, WA: The Hartman Group, 1999.
www.hartman-group.com/publications/book-series/marketing-to-the-new-natural-consumer-understanding-trends-in-wellness
 Sommaire des recherches effectuées par le Hartman Group sur les tendances des consommateurs quant au mode de vie et à la consommation de produits biologiques.

Kurki, Al et Nancy Matheson. "Green Markets" for Farm Products. ATTRA, 2001.
www.attra.org
 Sommaire des études de marché portant sur les occasions offertes par d'autres marchés.

Northeast Sustainable Agriculture Working Group. *Northeast Farms to Food: Understanding Our Region's Food System*. Belchertown, MA: NESAWG, 2002.
 Examen de la production, de la transformation, de la distribution et de la consommation d'aliments dans le Nord-Est. Excellente ressource pour les études de marché. Accessible auprès de NESAWG. P.O. Box 11, Belchertown, MA 01007

O'Neill, Kelly. *Emerging Markets for Family Farms: Opportunities to Prosper Through Social and Environmental Responsibility*. Walthill, NE: Center for Rural Affairs, 1997.
www.cfra.org
 Étude de marché décrivant sur les occasions de « marketing vert ».

Statistique Canada. www.statcan.gc
 Organisme canadien qui recueille des données démographiques sur les personnes et les entreprises. Les ressources en ligne contenant des statistiques sont classés selon une variété de sujets, y compris l'agriculture.

U.S. Census Bureau. www.census.gov
 Organisme américain qui recueille des données démographiques sur les personnes et les entreprises. Les ressources en ligne contiennent des données démographiques en fonction des États et des villes.

Stratégies de développement des marchés
 Renseignements sur les nombreuses façons dont vous pouvez vendre vos produits agricoles, l'accent étant mis sur la vente directe au client.

Adams, Catherine; Radhika Balasubrahmanyam and Holly Born. *Direct Marketing*. ATTRA, 1999. www.attra.org
 Survol du marketing direct comportant une section sur les études de marché et l'élaboration d'un plan marketing.

Born, Holly. *Organic Marketing Resources*. ATTRA, 2001. www.attra.org
 Liste de ressources contenant des noms d'organismes, des publications et des sites Web sur le marketing de produits biologiques et les ressources liées aux recherches sur le marché des produits biologiques.

*Marketing on the Edge: A Marketing Guide for Progressive Farmers. Ottawa, ON: Conseil canadien de la gestion d'entreprise agricole, 2002.
Guide détaillé sur le marketing direct. Copublié par la North American Farmers' Direct Marketing Association (NAFDMA). Accessible sur le site www.nafdma.org.

Choosing Your Market: A Direct Marketing Decision Tool for Small Farmers, Atlanta, GA: Georgia Organics, Inc., 2004. www.georgiaorganics.org
Survot des stratégies de marketing direct et outil d'évaluation qui tient compte de l'emplacement, des compétences particulières, du transport, des ressources et des contraintes réglementaires de chacun.

Corum, Vance; Marcie Rosenzweig and Eric Gibson. The New Farmers' Market: Farm-Fresh Ideas for Producers, Managers & Communities. Auburn, CA: New World Publishing, 2001. www.nwp.net
Information sur le marketing par le biais de marchés fermiers.

Earles, Richard et Anne Fanatico. Alternative Beef Marketing. ATTRA, 2000. www.attra.org
Renseignements généraux sur la commercialisation du bœuf et rapports sur les marchés de produits biologiques, de bœuf fini au pâturage et « naturel » et de produits carnés.

Gegner, Lance. Alternative Marketing of Pork. ATTRA, 1999. www.attra.org
Marketing direct et créneaux pour les producteurs de porc.

Green, Diane. Selling Produce to Restaurants: A Marketing Guide for Small Growers. Sandpoint, ID: Greentree Naturals, 1999. www.greentreenaturals.com
Guide pour les agriculteurs qui envisagent la vente de leurs produits aux restaurateurs, rédigé par un agriculteur qui a déjà utilisé cette stratégie avec succès.

*Grubinger, Vern. Farmers and Their Diversified Horticultural Marketing Strategies. Burlington, VT: University of Vermont Center for Sustainable Agriculture, 1999. www.uvm.edu/vtveganberry/videos/marketvideo.htm
Cette vidéo met en lumière huit fermes prospères du Nord-Est ainsi qu'un éventail de stratégies marketing. Les agriculteurs parlent de la façon dont ils ont élaboré ces stratégies marketing, de la manière dont ils ont effectué leurs études de marché et d'autres détails concernant des exploitations agricoles rentables. VHS, DVD ou en ligne.

*Hamilton, Neil. The Legal Guide For Direct Farm Marketing. Des Moines, IA: Drake University, 1999. www.law.drake.edu/centers/agLaw
Concerne la responsabilité, la réglementation, le droit du travail, les aliments transformés et la commercialisation de la viande.

*Henderson, Elizabeth. Sharing the Harvest. White River Junction, VT: Chelsea Green, 2007. www.chelseagreen.com
Guide pour le démarrage et l'exploitation d'une ferme ASC (agriculture soutenue par la communauté)

Matarazzo, Robert. *Marketing for Success: Creative Marketing Tools for the Agricultural Industry*. Belvidere, NJ: Doe Hollow Publishing, 1998.

Couvre un éventail de stratégies marketing pour la promotion de kiosques de ferme et de fermes de vente directe. Accessible auprès de RJM Marketing, 908-475-4460.

The Stockman Grass Farmer. P.O. Box 2300, Ridgeland, MS 39158-2300, www.stockmangrassfarmer.net

Magazine à l'intention des producteurs de bétail nourri à l'herbe présentant de nombreux profils de marchands prospères.

Farm Finances

Renseignements pour vous aider à trouver des prêts agricoles et à gérer les finances de votre ferme.

Financement agricole Canada. www.fcc-fac.ca.

Plus grand prêteur canadien et fournisseur d'autres services pour les fermes et les entreprises agricoles.

Farm Credit Services. www.farmcredit.com

Réseau d'établissements de services financiers et de crédit indépendants desservant les agriculteurs et les exploitants de ranch partout aux États-Unis. Le programme FarmStart offre des fonds de roulement pour les agriculteurs et les coopératives en démarrage.

Farm Services Agency. www.fsa.usda.gov

Cet organisme du U.S. Department of Agriculture offre également un programme de prêt pour les agriculteurs et exploitants de ranch en démarrage.

Harris, Philip et Myron Kelsey. *Tax Planning When Buying and Selling a Farm*. Ames, IA: Midwest Plan Service, Iowa State University, 1997. www.mwps.org

Introduction aux questions fiscales liées à l'achat d'une terre.

Income Tax Management for Farmers. Midwest Plan Service, Iowa State University, 2002. www.mwps.org

Abécédaire sur les questions de fiscalité agricole.

IRS Publication 225, *Farmer's Tax Guide*. United State Internal Revenue Service.

www.irs.gov

Guide de l'IRS pour aider les agriculteurs américains à préparer leurs déclarations d'impôt.

Business Planning

Renseignements pour vous aider à trouver des prêts agricoles et à gérer les finances de votre ferme.

Bachman, Janet. *Market Gardening: A Start-Up Guide*. ATTRA, 2002. www.attra.org

Planification des affaires et questions liées au démarrage pour les personnes qui souhaitent exploiter un jardin maraîcher.

Boehlje, Michael et David Lins. Planning the Financial/Organizational Structure of Farms and Agribusiness Firms: What Are the Options? Midwest Plan Service, Iowa State University, 1998. www.mwps.org
 Comparaison des structures organisationnelles de la ferme.

*Building a Sustainable Business: A Guide to Developing a Business Plan for Farms and Rural Businesses, Saint Paul, MN: The Minnesota Institute for Sustainable Agriculture, 2002. www.misa.umn.edu
 Guide particulièrement conçu pour aider les entrepreneurs en agriculture alternative dans leur processus de planification et à amorcer l'élaboration d'un plan d'affaires.

Greaser, George et Jayson Harper. Enterprise Budget Analysis. PA: Penn State Extension. www.agalternatives.aers.psu.edu
 Introduction aux budgets d'entreprises.

*Grubinger, Vern. Sustainable Vegetable Production from Start-Up to Market. Ithaca, NY: NRAES, 1999. www.nraes.org
 Guide de production contenant de l'information sur le marketing, les profils de cultivateurs et des exemples de budgets d'entreprises.

*Grudens-Schuck, Nancy, et coll. Farming Alternatives: A Guide to Evaluating the Feasibility of New Farm-Based Enterprises. NRAES, 1991. www.nraes.org
 Survol convivial de la sélection d'une activité et de la planification d'affaires, rédigé à l'intention des fermes établies qui envisagent l'ajout d'une nouvelle activité. Également utile pour les cultivateurs débutants.

Gunner, Andrea. Preparing a Business Plan, A Guide for Agricultural Producers: Direct Marketing Example. Vernon, British Columbia: Province of British Columbia, Ministry of Agriculture, Fisheries and Food, 1995. www.gov.bc.ca/al
 Exemple de plan d'affaire pour la vente directe de légumes, comportant des tableaux vierges. Le site Web contient également de nombreux autres exemples de plans d'affaires.

*Hamilton, Neil. The Legal Guide For Direct Farm Marketing. Des Moines: Drake University, 1999. www.law.drake.edu/centers/agLaw
 Concerne la responsabilité, la réglementation, le droit du travail, les aliments transformés et la commercialisation de la viande.

*Hayes, Kathryn et Judith Gillan. Small Farm Planner: Building Your New Farm Business Around What's Most Important to You. Belchertown, MA: The New England Small Farm Institute, 2006. www.smallfarm.org
 Suite du document « Exploring the Small Farm Dream », ce cahier d'exercices guide la recherche grâce à des éléments clés de planification du démarrage d'une ferme, à commencer par l'identification du « moteur » de planification de l'utilisateur.

Glossaire

Dans le présent cahier d'exercices, les termes ci-dessous ont les définitions suivantes :

activité agricole : centre de coût-activité à l'intérieur d'une entreprise agricole. On pense par exemple à l'autocueillette de fraises et de maïs sucré au sein d'une ferme maraîchère commerciale. Les entreprises peuvent aussi comprendre des produits à valeur ajoutée (p. ex. du fromage, des confitures), des services (p. ex. fenaison adaptée), des programmes éducatifs et de l'agrotourisme (voir la définition ci-dessus).

agriculture à but non lucratif (également appelé sans but lucratif au Canada) : activités agricoles menées par une société sans but lucratif ou une entité légale créée à des fins caritatives, de santé ou d'éducation.

agriculture à temps partiel : situation où le temps d'exploitation d'une entreprise agricole est partagé avec une ou plusieurs autres activités auxquelles beaucoup de temps doit être consacré, par exemple un emploi en dehors de la ferme, la retraite ou l'aide familiale.

agriculture durable : L'agriculture durable ne fait pas référence à un ensemble de pratiques prescrit. Il s'agit plutôt de mettre les producteurs au défi de réfléchir au sujet des répercussions à long terme des pratiques ainsi que des vastes interactions et de la dynamique des systèmes agricoles. Les consommateurs sont aussi invités à prendre part à l'agriculture en se familiarisant davantage avec leurs systèmes alimentaires et en y participant activement. Un objectif clé consiste à comprendre l'agriculture selon une perspective écologique – sur les plans de la dynamique des nutriments et de l'énergie, des interactions entre les plantes, les animaux, les insectes et d'autres organismes dans des écosystèmes agricoles et de l'équilibrer avec le profit, la communauté et les besoins des consommateurs. (Sharing the Harvest, Henderson et Van En 2007)

agriculture sans avoir l'intention de réaliser un bénéfice : Une exploitation agricole qui est planifiée et gérée sans attente de générer un profit (c'est à dire que les revenus soient supérieurs aux dépenses). Ce type d'agriculture est souvent désigné dans le cas d'une ferme d'agrément/loisir, et elle est le plus souvent réalisée pour le plaisir ou à des fins récréatives.

agrotourisme : visites de fermes et participation du public à des événements récréatifs organisés sur une ferme. Peut comprendre des « séjours à la ferme » ainsi que des activités comme les labyrinthes de maïs, les concours de sculptures sur citrouilles, les promenades en chariot de foin et les zoos pour enfants où les enfants peuvent voir et nourrir des animaux de la ferme.

avance : portion du profit de l'entreprise agricole qu'un propriétaire unique retire pour son propre salaire.

créneau : activité ou secteur auxquels une chose ou une activité convient le mieux. En association avec une stratégie marketing, le créneau que constitue un marché souhaitable offre un important potentiel de profit. Sa taille est généralement limitée et il n'est pas entièrement occupé par un concurrent; il convient bien aux besoins d'un plus petit producteur offrant directement au consommateur des produits de spécialité non communs et à forte valeur.

entreprise agricole : exploitation agricole planifiée et gérée en vue d'en tirer des profits (p. ex. les revenus seront supérieurs aux dépenses). De nombreuses entreprises englobent plusieurs activités agricoles.

meilleure pratique de gestion (MPG) : l'une ou l'autre des diverses options de gestion de la ferme (p. ex. pratiques, mesures, méthodes et installations) conçues pour favoriser la conservation des ressources. On appelle parfois ces MPG des « pratiques de conservation ». L'USDA/NRCS encourage activement l'application de ces pratiques.

petite ferme : ferme gérée et exploitée par l'agriculteur ou sa famille et dont le rapport yeux-acres est faible. L'exploitation agricole se fait selon une échelle procurant à l'agriculteur un contact intime, direct et régulier avec tous les aspects de la production. La main-d'œuvre et la gestion assurées par l'agriculteur constituent une part considérable du total de la main-d'œuvre et de la gestion globales de l'entreprise, et la ferme est suffisamment petite pour que l'agriculteur puisse être activement impliqué dans tous ses aspects. (DACUM Occupational Profile for Northeast Small-Scale “Sustainable” Farmer, NESFI 1999)

plan d'affaires : plan détaillé dans lequel est formulé un concept, une mission et des objectifs d'entreprise agricole et contenant une section d'information générale pertinente et de questions organisationnelles, un plan marketing et un plan financier. Bien que les plans d'affaires soient souvent élaborés en vue d'attirer du capital (p. ex. pour présenter à une banque), ils sont également des outils de gestion efficaces.

données démographiques : statistiques propres à un groupe cible, comme des clients potentiels, y compris l'âge, le lieu de résidence, le revenu, l'origine ethnique, le niveau de scolarité et le type de famille.

plan marketing : plan détaillé décrivant la façon dont les produits et les services passeront du producteur au consommateur. Le plan marketing présente les résultats de l'étude de marché (clients et concurrents) et les stratégies marketing pour les combinaisons de produits (ce qui sera produit), l'établissement des prix des produits, la promotion des produits (publicité) et le placement de produits (distribution et ventes). Il s'agit d'une composante importante d'un plan d'affaires complet.

pratique de gérance : activité entreprise pour assurer la protection et la gestion de la base de ressources naturelles, dans le but de favoriser son intégrité et sa durabilité globale à long terme. Sur une ferme, les pratiques de gérance, comme le développement du sol, le cycle nutritif sur la ferme et les démarches semblables axées sur les systèmes, peuvent soutenir et promouvoir la stabilité de l'écosystème et la santé à l'intérieur des frontières de la ferme et au-delà de celles-ci, dans la communauté écologique plus vaste.

profit : somme générée lorsque les recettes de l'entreprise (p. ex. grâce à la vente de légumes, d'œufs, de promenades en chariot de foin) dépassent le montant des dépenses générées par l'entreprise

propriétaire-exploitant : propriétaire d'entreprise agricole qui gère les activités quotidiennes, consacre de nombreuses heures de main-d'œuvre et demeure en lien étroit avec tous les aspects de la ferme.

psychographie : caractéristiques psychologiques, mentales ou émotionnelles d'un groupe cible, comme des clients potentiels, y compris le mode de vie, les valeurs, les opinions et la façon dont les décisions sont prises concernant les achats.

recherche primaire : recherche effectuée au moyen d'une enquête directe. La réalisation d'entrevues d'information auprès de clients cibles ou la rencontre d'agriculteurs d'expérience au sujet de leurs stratégies de démarrage constituent de bons exemples de recherche primaire.

recherche secondaire : recherche fondée sur des enquêtes réalisées par des tiers. L'utilisation des ressources figurant dans la liste fournie dans le présent document constitue un bon exemple de recherche secondaire.