

plantation et à la récolte, au choix des cultures ainsi qu'à l'exécution et à la perpétuation des mesures de conservation, proviennent soit de la réunion de deux des facteurs décrits sous la deuxième classe, soit de l'un des facteurs suivants : conditions climatiques modérément défavorables, dont la susceptibilité au gel; dommages assez sérieux causés par l'érosion; sol difficile à travailler ou ayant une très lente perméabilité; fertilité médiocre nécessitant des applications de fortes quantités d'engrais et, ordinairement, de chaux; pentes modérées à raides; fréquents dommages aux récoltes, causés par les crues; mauvais drainage causant, certaines années, le manque de récoltes; faible capacité de rétention de l'eau ou lenteur à fournir l'eau aux plantes; sols pierveux au point de nuire gravement à la culture et de nécessiter l'enlèvement des pierres; zone d'enracinement restreinte; salinité moyenne.

Chacun des sols de cette classe peut avoir un ou plusieurs usages facultatifs ou exiger différentes techniques de culture, mais les possibilités que ces sols offrent à la culture sont moins nombreuses que celles des sols de la deuxième classe.

Classe 4 - Les sols de la classe 4 comportent des facteurs limitatifs très graves qui restreignent la gamme des cultures ou imposent des mesures spéciales de conservation ou encore présentent ces deux désavantages.

Les facteurs limitatifs des sols de la classe 4 réduisent le nombre de cultures possibles, diminuent le rendement des diverses cultures et, parfois, nuisent considérablement au succès des récoltes. Ces limitations peuvent retarder ou rendre plus difficile certains travaux agricoles tels que le labour, l'ensemencement et la récolte; elles peuvent nuire aussi à l'application et à la perpétuation des mesures de conservation. Le rendement des sols de cette classe s'échelonne de faible à moyen pour une gamme restreinte de cultures, mais il se peut qu'une récolte particulièrement bien adaptée procure un rendement plus élevé.

Les limitations de cette classe sont attribuables soit aux effets défavorables de la combinaison d'au moins deux des facteurs figurant dans les deuxième et troisième classes, soit à l'une ou l'autre des causes suivantes : climat moyennement rigoureux; très faible capacité de rétention de l'eau; faible fertilité, difficile ou impossible à corriger; pentes raides; forte érosion antérieure; sol très difficile à travailler ou de perméabilité extrêmement lente; crues fréquentes, grandement nuisibles aux récoltes; forte salinité provoquant la perte de certaines récoltes; forte proportion de pierres nécessitant des travaux considérables d'épierrement pour permettre l'exploitation agricole tous les ans; zone d'enracinement très restreinte, mais plus d'un pied de sol reposant sur le roc ou sur un horizon imperméable.

Les sols de cette classe, qui se trouvent dans des régions subhumides et dans certaines régions arides peuvent donner de bonnes récoltes dans le cas de cultures propres à la région, au cours des années de forte précipitation, une récolte médiocre dans les années de précipitation moyenne et aucune récolte lorsque la précipitation annuelle est inférieure à la moyenne. Au cours des années de faible précipitation, même si aucune récolte n'est prévue, il faut exécuter des travaux d'aménagement spéciaux afin de réduire au minimum les effets de l'érosion éolienne, de maintenir la productivité et de retenir l'humidité. Ces travaux comprennent des labours d'urgence et la culture de plantes servant surtout à empêcher les sols de se détériorer. Les sols de cette classe nécessitent de tels traitements, et d'autres encore, plus fréquents et plus intensifs que ceux de la troisième classe.

Classe 5 - Les sols de la classe 5 comportent des facteurs limitatifs très sérieux qui en restreignent l'exploitation à la culture de plantes fourragères vivaces, mais permettent l'exécution de travaux d'amélioration.

Les sols de la classe 5 comportent des facteurs de sol, de climat et autres, tellement limitatifs qu'ils ne sauraient se prêter à la production continue de récoltes annuelles de grande culture. Toutefois, ils peuvent être améliorés par l'usage judicieux de l'outillage agricole pour la production d'espèces indigènes ou domestiques de plantes fourragères vivaces. Les travaux d'amélioration qu'on peut y exécuter comprennent notamment le débroussaillage, la culture, l'ensemencement, la fertilisation des terres et la régularisation de l'humidité.

Parmi les facteurs limitatifs de la classe 5, on trouve une ou plusieurs des conditions suivantes : climat rigoureux; faible capacité de rétention de l'eau; forte érosion antérieure; pentes raides; mauvais drainage; crues très fréquentes; forte salinité qui ne permet que la croissance des plantes fourragères tolérantes au sel; terrain pierveux ou sol mince surjacent au roc, au point de rendre la culture impraticable.

Certains sols de cette classe peuvent servir à la production de grandes cultures, à condition de faire l'objet de travaux agricoles plus poussés qu'à l'ordinaire; d'autres peuvent être adaptés à des cultures particulières telles que les bleuets, les fruits de verger ou autres cultures semblables qui exigent du sol des conditions différentes de celles qui sont nécessaires aux cultures ordinaires. Là où le climat est le principal facteur limitatif, il est certes possible de faire de la grande culture sur les sols de la classe 5, mais, dans la plupart des cas, on obtient de piètres résultats.

Classe 6 - Les sols de la classe 6 sont aptes uniquement à la culture de plantes fourragères vivaces, sans possibilité aucune d'y réaliser des travaux d'amélioration.

Les sols de cette classe comportent une certaine aptitude naturelle à la production continue de fourrage pour les animaux de ferme, mais aussi de graves limitations dues au sol, au climat ou à d'autres facteurs, lesquelles rendent impraticable la réalisation des travaux d'amélioration que l'on peut exécuter pour les sols de la cinquième classe. La sixième classe peut comprendre des sols dont la nature physique constitue un empêchement à l'exécution de travaux au moyen des machines agricoles, des sols qui ne répondent pas aux travaux d'amélioration, ou des sols comportant une brève saison de pâturage et où les commodités pour l'abreuvement du bétail sont insuffisantes. Même s'il est possible d'améliorer ces sols par l'ensemencement et la fertilisation soit à la main, soit en utilisant un avion, ces mesures ne sauraient modifier le classement.

Les facteurs limitatifs dans la classe 6 se rapportent à un ou plusieurs des désavantages suivants : climat très rigoureux; très faible capacité de rétention de l'eau; pentes très raides; terrains gravement érodés où l'outillage agricole ne saurait s'employer à cause des ravins trop nombreux et trop profonds; terrains fortement salins, uniquement propres à la culture de plantes indigènes comestibles et tolérantes au sel; crues très fréquentes qui limitent la saison réelle de pâturage à moins de dix semaines; eau à la surface du sol durant la majeure partie de l'année; terrain pierreux ou sol mince surjacent au roc, au point de rendre toute culture impraticable.

Classe 7 - Les sols de la classe 7 n'offrent aucune possibilité pour la culture ou pour le pâturage permanent.

Les sols et les terrains de cette classe comportent des limitations si graves qu'ils ne sauraient se prêter à l'agriculture ni à l'établissement de pâturages permanents. Toutes les étendues classées (à l'exception des sols organiques), non comprises dans les six premières classes, devront entrer dans la présente classe. On doit y faire entrer aussi toutes les étendues d'eau trop petites pour apparaître sur les cartes.

Peu importe si les sols de cette classe offrent ou non de grandes possibilités pour la croissance des arbres, des fruits indigènes ou pour l'aménagement de terrains propices à la faune et à la récréation. Il n'est donc pas question de tirer des conclusions sur les possibilités que présentent ces sols et catégories de terrains, à part leurs aptitudes pour l'agriculture.

Sous-classes

Les sous-classes sont des subdivisions au sein des classes, qui comportent les mêmes facteurs limitatifs en ce qui concerne l'agriculture. On reconnaît treize sortes de facteurs limitatifs se rapportant à autant de sous-classes, lesquelles se définissent et sont indiquées sur les cartes de la façon suivante :

Climat défavorable (C) : Cette sous-classe indique la présence d'un climat nettement défavorable à la production agricole, en regard d'un climat « médian », lequel comporte par définition, au cours de la saison de croissance, des températures suffisamment élevées pour faire mûrir les grandes cultures, ainsi qu'une précipitation annuelle suffisante pour permettre aux cultures de croître tous les ans au même emplacement sans qu'il y ait un risque grave de perdre la récolte en partie ou en entier.

Structure indésirable et (ou) lente perméabilité du sol (D) : Cette sous-classe s'emploie dans le cas de sols difficiles à labourer, ou qui absorbent l'eau très lentement, ou dans lesquels la zone d'enracinement est limitée en profondeur par d'autres facteurs que la présence d'une nappe phréatique élevée ou de roc solide.

Érosion (E) : Cette sous-classe comprend les sols où les dommages infligés par l'érosion constituent une limitation à la culture. On évalue les dommages selon la perte de rendement des sols et les difficultés éprouvées à cultiver des terrains ravinés.

Basse fertilité (F) : Cette sous-classe dénote des sols peu fertiles ou très difficiles à améliorer, mais pouvant être remis en valeur grâce à l'emploi judicieux d'engrais et d'amendements. Cette limitation peut être attribuable à une carence de substances nutritives des plantes, à la forte acidité ou alcalinité du sol, à une faible capacité d'échange, à une forte teneur en carbonate ou à la présence de composés toxiques.

Inondations causées par des cours d'eau ou des lacs (I) : Cette sous-classe comprend des sols exposés aux inondations, lesquelles causent des dégâts aux récoltes ou imposent des limitations à la culture.

Manque d'humidité (M) : Cette sous-classe représente des sols où les récoltes sont affectées par la sécheresse du sol en raison des particularités inhérentes à ce dernier. Ces sols sont généralement dotés d'une faible capacité de rétention de l'eau.

Salinité (N) : Cette sous-classe comprend des sols où la teneur en sels solubles est suffisamment élevée pour affecter la croissance des cultures ou pour diminuer la diversité des récoltes qui peuvent y pousser. De tels sols appartiennent au mieux à la troisième classe.

Sols pierreux (P) : Cette sous-classe comporte des sols assez pierreux pour qu'ils puissent gêner sensiblement les labours, les semailles et la récolte. Les sols pierreux sont ordinairement moins productifs que des sols semblables, mais non pierreux.

Roc solide (R) : Cette sous-classe s'entend des sols où la présence de la roche solide près de la surface en restreint l'usage pour la culture. Le roc solide gisant à plus de trois pieds de profondeur n'est pas jugé

nuisible à l'agriculture, sauf dans les terrains irrigués où une couche plus profonde de sol sur le roc est souhaitable.

Caractères défavorables des sols (S) : Sur les cartes des possibilités agricoles à l'échelle de 1 : 250 000, la sous-classe « S » est employée pour remplacer, individuellement ou collectivement, les sous-classes « D », « F », « M » et « N ». Sur les cartes à plus grande échelle, « S » peut aussi être utilisé pour désigner collectivement deux ou plus de ces quatre sous-classes.

Relief (T) : Cette sous-classe se rattache aux sols où le relief constitue une limitation à la culture. La dénivellation ainsi que la fréquence ou le mode de disposition des pentes en diverses directions sont d'importants facteurs qui entraînent l'accroissement des frais de production agricole en regard d'un terrain plat, abaissent l'uniformité de croissance, retardent la maturation des récoltes et accroissent le danger d'érosion pluviale.

Surabondance d'eau (W) : Cette sous-classe se compose de sols où la surabondance d'eau, de provenance autre que les crues, constitue une importante limitation à la culture. Ce surplus d'eau peut être attribuable au drainage impropre des sols, à la présence d'une nappe phréatique à faible profondeur, à l'infiltration ou au ruissellement d'eau provenant des environs.

Effet cumulatif de plusieurs désavantages mineurs (X) : La sous-classe « X » comprend des sols qui offrent une restriction modérée résultant de l'effet cumulatif de plusieurs désavantages qui, pris individuellement, ne sont pas assez sérieux pour motiver un déclassement.

Sols organiques*

Le classement interprétatif des sols selon leurs possibilités agricoles ne s'applique pas aux sols organiques, vu que, en général, l'insuffisance de données ayant trait aux régions dotées de tels sols ne permet pas de les juger sous ce rapport.

*Selon la définition adoptée par le comité national de classification des sols, les sols organiques sont des sols qui renferment 30 p. 100 ou plus de matières organiques et possèdent une couche consolidée de débris organiques d'au moins 12 pouces de profondeur.

ANNEXE 4

Photographies du site

Verger Champêtre
02334-19



Photos 1 et 2 : Vue de l'entrée du Verger Champêtre



Photo 3 : Vue typique des décorations selon les saisons



Photos 4, 5 et 6 : Kiosques avec plusieurs produits



Photos 7, 8 et 9: Activités éducatives



Photos 10 et 11: Activités éducatives (suite)



Photos 12 et 13: Activités éducatives (suite)



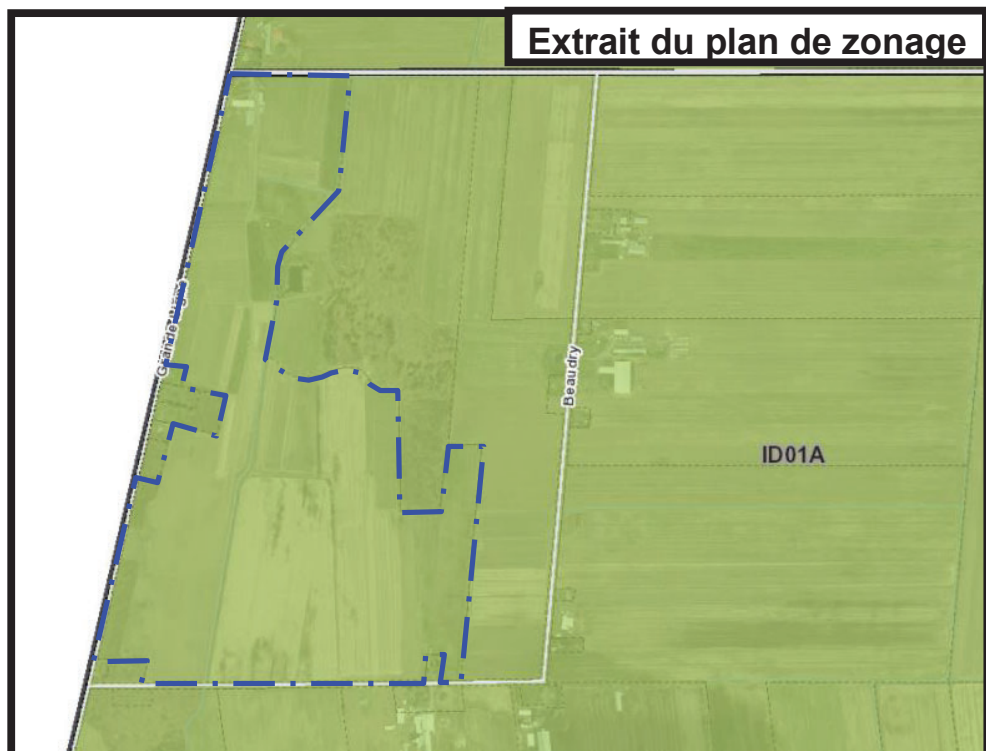
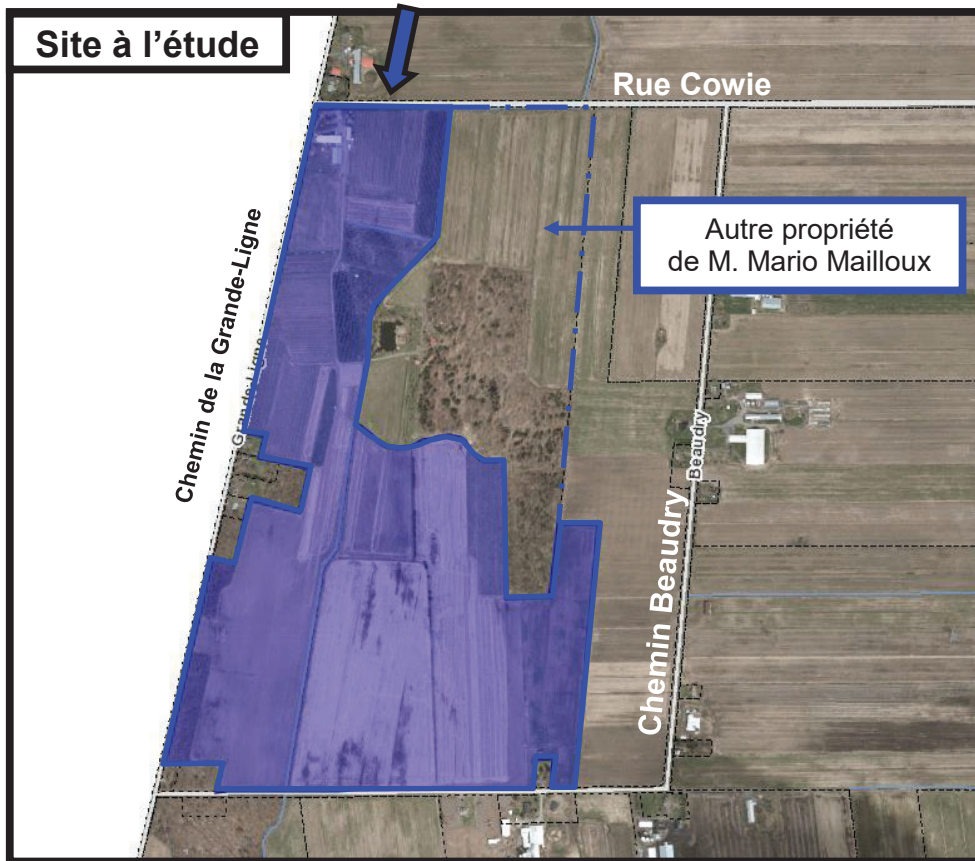
Photos 14, 15 et 16: Activités éducatives (suite)

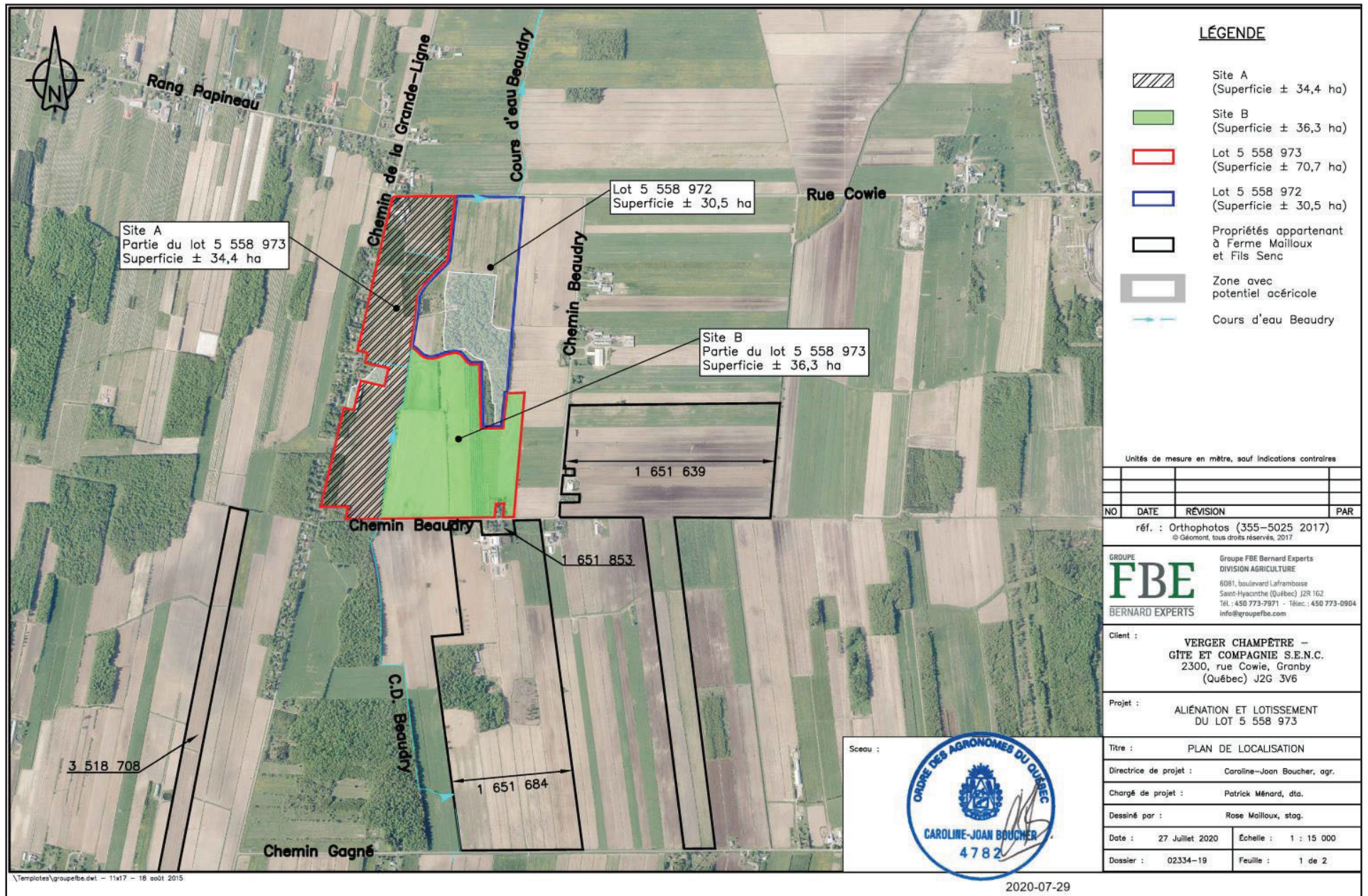


Photos 17 et 18: Vue de la salle de réception présentant la thématique agricole



Photos 19: Cuisine et salle à manger du gîte

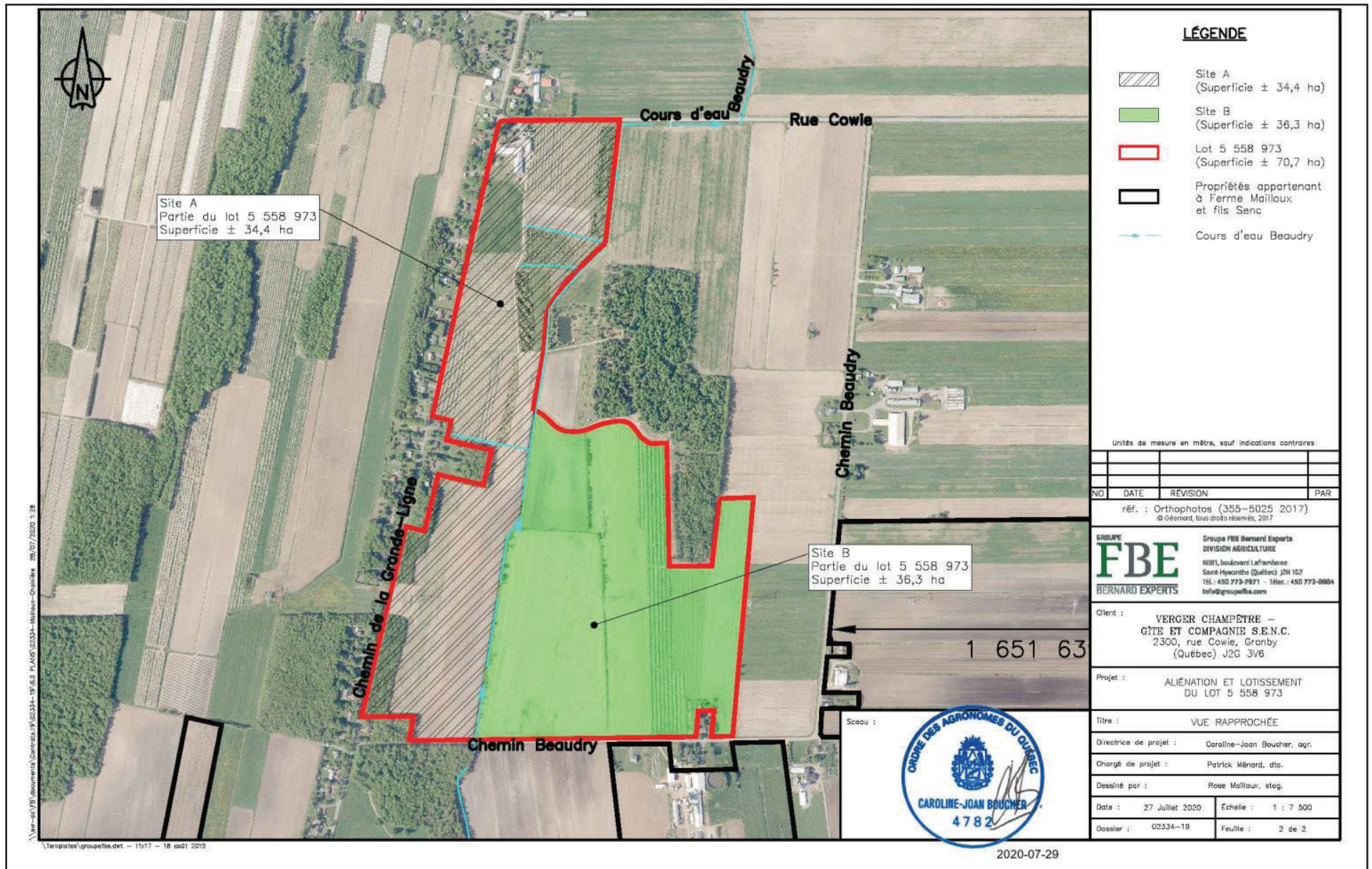




Service de la planification et de la gestion du territoire
Division urbanisme et aménagement du territoire
27 juillet 2020
Montage : Raphaël Turcot-Roy, inspecteur en bâtiment
Vérifié par : Yani Authier, urbaniste

DEMANDE NUMÉRO 2020-80192 D'APPUI À LA CPTAQ

ADRESSE : 2300, rue Cowie
REQUÉRANTE : Mme Caroline-Joan Boucher, mandataire



LÉGENDE

-  Site A
(Superficie ± 34,4 ha)
-  Site B
(Superficie ± 36,3 ha)
-  Lot 5 558 973
(Superficie ± 70,7 ha)
-  Propriétés appartenant
à Ferme Mailloux
et fils Senc
-  Cours d'eau Beaudry

Unités de mesure en mètre, sauf indications contraires

NO	DATE	REVISION	PAR

réf. : Orthophotos (355-5025 2017)
© Géomatic, tous droits réservés, 2017


GRUPE FBE Bernard Experts
 DIVISION AGRICULTURE
 6081, boulevard L'Armbrose
 Saint-Hyacinthe (Québec) J2R 1G2
 Tél. : 450 773-7971 - Téléc. : 450 773-0004
 info@grupefibe.com

Client : **VERGER CHAMPÊTRE –**
GÎTE ET COMPAGNIE S.E.N.C.
 2300, rue Cowie, Granby
 (Québec) J2G 3V6

Projet : **ALIÉNATION ET LOTISSEMENT**
DU LOT 5 558 973

Titre : **VUE RAPPROCHÉE**

Directrice de projet : **Caroline-Joan Boucher, agr.**

Chargé de projet : **Patrick Ménard, dtc.**

Dessiné par : **Rose Mailloux, steg.**

Date : **27 juillet 2020** Echelle : **1 : 7 500**

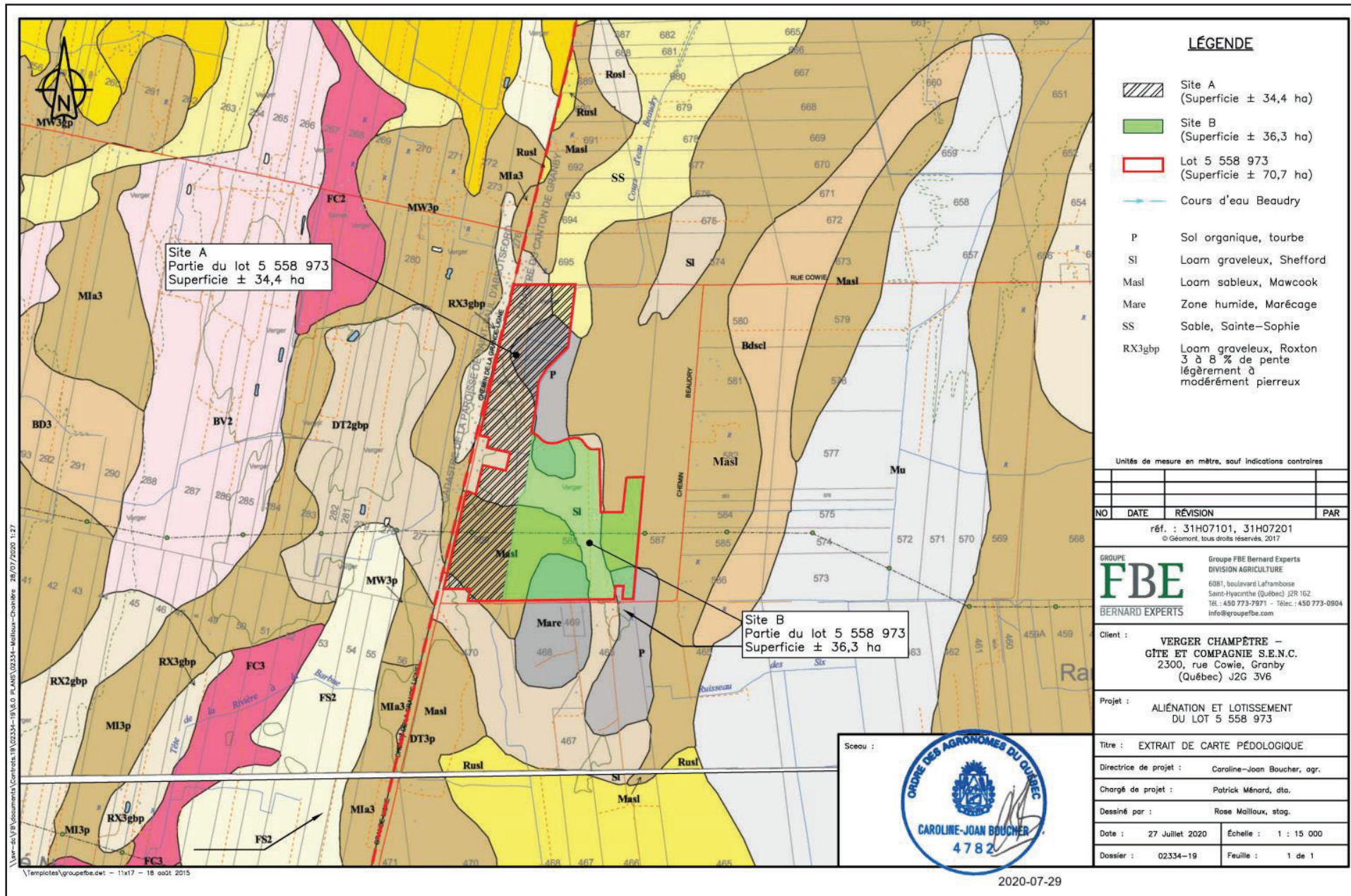
Dossier : **02334-18** Feuille : **2 de 2**

\\var-60\jrb\documents\Contrats\19\02334-18\043_Plan\02334-Mailloux-Cowie\28_07_2020_1.28
 Templates\grupefibe.dwt -- 11x17 -- 18 août 2015



Service de la planification et de la gestion du territoire
Division urbanisme et aménagement du territoire
 27 juillet 2020
 Montage : Raphaël Turcot-Roy, inspecteur en bâtiment
 Vérifié par : Yani Authier, urbaniste

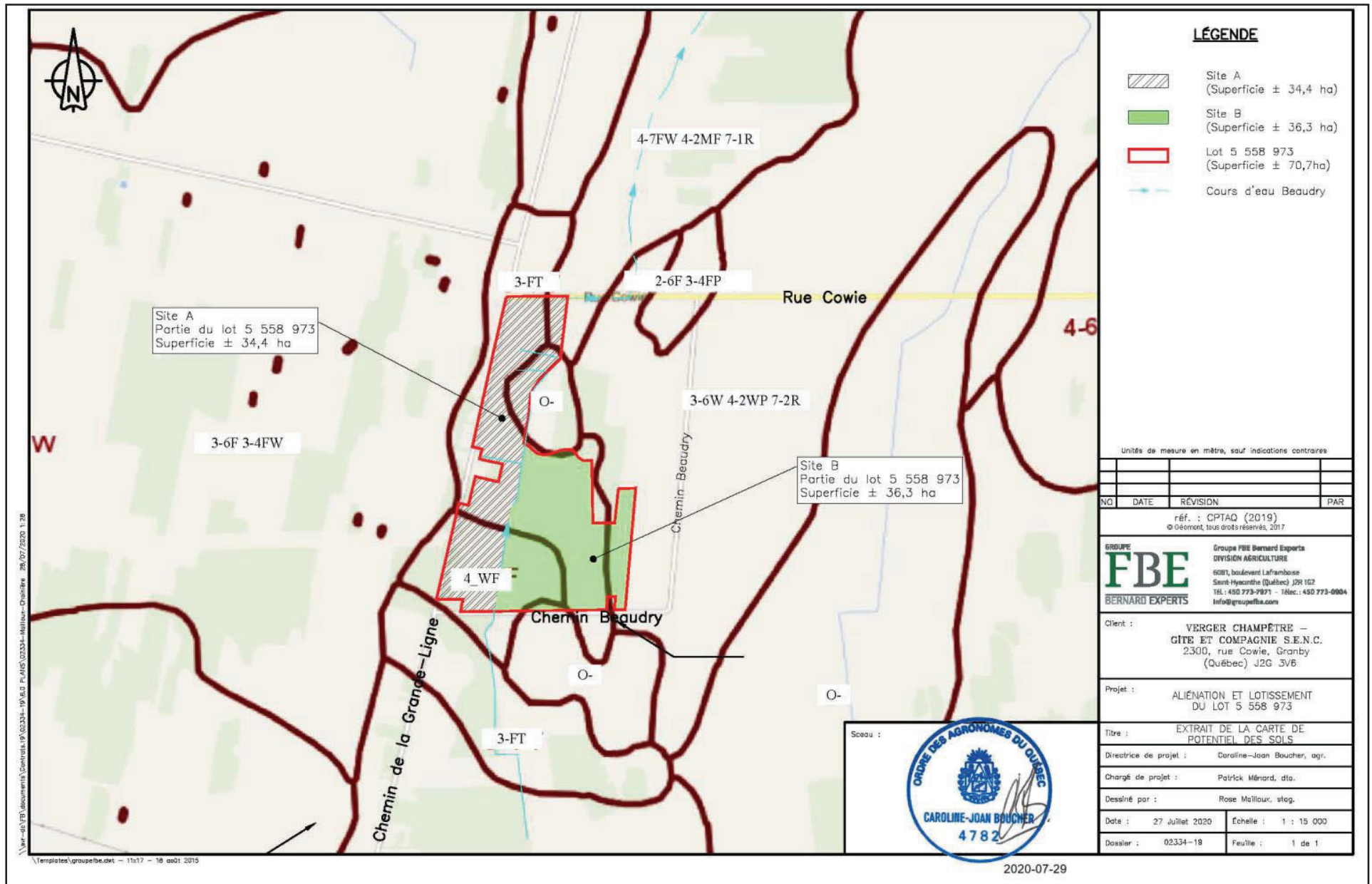
DEMANDE NUMÉRO 2020-80192 D'APPUI À LA CPTAQ
 ADRESSE : 2300, rue Cowie
 REQUÉRANTE : Mme Caroline-Joan Boucher, mandataire



Service de la planification et de la gestion du territoire
Division urbanisme et aménagement du territoire
27 juillet 2020
Montage : Raphaël Turcot-Roy, inspecteur en bâtiment
Vérifié par : Yani Authier, urbaniste

DEMANDE NUMÉRO 2020-80192 D'APPUI À LA CPTAQ

ADRESSE : 2300, rue Cowie
REQUÉRANTE : Mme Caroline-Joan Boucher, mandataire



Service de la planification et de la gestion du territoire
Division urbanisme et aménagement du territoire
27 juillet 2020
Montage : Raphaël Turcot-Roy, inspecteur en bâtiment
Vérifié par : Yani Authier, urbaniste

DEMANDE NUMÉRO 2020-80192 D'APPUI À LA CPTAQ

ADRESSE : 2300, rue Cowie
REQUÉRANTE : Mme Caroline-Joan Boucher, mandataire

Étude d'impact agronomique

**VERGER CHAMPÊTRE
GÎTE ET COMPAGNIE S.E.N.C**

N/Réf. : 02334-19

GROUPE
FBE
BERNARD EXPERTS

DIVISION AGRICULTURE

6081, boulevard Laframboise
Saint-Hyacinthe (Québec) J2R 1G2

Tél. : 450 773-7971
Télec. : 450 773-0904
info@groupefbe.com

Aliénation et lotissement
du lot 5 558 973
Juillet 2020



Service de la planification et de la gestion du territoire
Division urbanisme et aménagement du territoire
27 juillet 2020
Montage : Raphaël Turcot-Roy, inspecteur en bâtiment
Vérfié par : Yani Authier, urbaniste

DEMANDE NUMÉRO 2020-80192 D'APPUI À LA CPTAQ

ADRESSE : 2300, rue Cowie
REQUÉRANTE : Mme Caroline-Joan Boucher, mandataire

VERGER CHAMPÊTRE - GÎTE ET COMPAGNIE S.E.N.C.
2300, rue Cowie
Granby (Québec) J2J 0H4

RAPPORT D'ÉTUDE D'IMPACT AGRONOMIQUE

**Aliénation et lotissement
du lot 5 558 973**

Juillet 2020

N/Réf. : 02334-19


Patrick Ménard, dta
Chargé de projet




Caroline-Joan Boucher, agr.
Directrice de projet

6081, boulevard Laframboise, Saint-Hyacinthe (Québec) J2R 1G2
Tél. : 450 773-7971 - Téléc. : 450 773-0904 - info@groupefbc.com

TABLE DES MATIÈRES

	Page
1.0 INTRODUCTION.....	1
2.0 MÉTHODOLOGIE.....	2
3.0 DESCRIPTION DU VOISINAGE IMMÉDIAT ET DU SITE ÉTUDIÉ	3
3.1 Description du voisinage immédiat.....	3
3.2 Superficie des entreprises.....	3
3.3 Description du site étudié.....	3
3.3.1 Les sols.....	4
4.0 DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE.....	5
5.0 DESCRIPTION DU PROJET	7
5.1 Partie de lot vendu à Ferme Mailloux et Fils SENC	8
5.2 Partie de lot vendu à 9199-5969 Québec inc.....	8
6.0 Description des acheteurs potentiels.....	9
6.1 Ferme Mailloux et Fils SENC.....	9
6.2 9199-5969 Québec inc.....	9
6.2.1 Expérience de monsieur Pierre Rodgers.....	10
6.2.2 Expérience de madame Hélène Lachance.....	10
7.0 IMPACT DU PROJET SUR L'AGRICULTURE	11
8.0 CONCLUSION	14

LISTE DES ANNEXES

- ANNEXE 1 : Plans de localisation et vue rapprochée
- ANNEXE 2 : Carte pédologique
- ANNEXE 3 : Carte de classement des sols selon leurs possibilités d'utilisation agricole
- ANNEXE 4 : Photographies du site

TABLEAU

- TABLEAU 1 : Synthèse de l'évaluation de l'impact du projet sur l'agriculture

1.0 INTRODUCTION

Verger Champêtre – Gîte et Compagnie s.e.n.c. (Verger Champêtre) est une entreprise agricole de cultures mixtes de fruits et de légumes située dans la ville de Granby. Elle possède les installations et les infrastructures nécessaires pour exploiter un verger, des cultures maraîchères ainsi que de grandes cultures réparties sur une superficie de près de 70,7 hectares (ha). Un kiosque est également présent sur le site permettant de vendre leurs récoltes de fruits et légumes ainsi que des produits transformés.

Monsieur Mario Mailloux et Madame Thérèse Choinière, co-propriétaires de l'entreprise Verger Champêtre, désirent vendre la totalité de leurs actifs à deux (2) entités différentes soit : Ferme Mailloux et Fils SENC et à l'entreprise 9199-5969 Québec inc. (monsieur Pierre Rodgers et madame Hélène Lachance).

Afin de s'assurer que le projet sera bénéfique pour l'agriculture et n'occasionnera pas d'impact négatif sur la protection du territoire et des activités agricoles, un mandat a été confié à Groupe FBE Bernard Experts afin de réaliser la présente étude d'impact agronomique.

Le présent rapport comprend, aux chapitres 3, 4 et 5, une description de l'entreprise, du voisinage immédiat et du site étudié ainsi qu'une description du projet. Par la suite, une évaluation de l'impact de ce projet sur la protection du territoire et des activités agricoles est présentée au chapitre 6.

2.0 MÉTHODOLOGIE

Afin de réaliser cette étude, les éléments suivants ont été consultés :

- Carte pédologique de l'IRDA (2008);
- Carte du classement des sols selon leur possibilité d'utilisation agricole;
- Carte de zonage de la ville de Granby;
- Schéma d'aménagement de la MRC de la Haute-Yamaska;
- Photos aériennes (2017);
- Décisions de la Commission dans le voisinage immédiat;
- Quatrième inventaire écoforestier du Québec méridional;
- Rôles d'évaluation de la ville de Granby et des municipalités d'Ange-Gardien et de Saint-Paul-d'Abbotsford;
- Plan de développement zone agricole (PDZA) de la MRC de la Haute-Yamaska;

Une visite de reconnaissance du site et du voisinage immédiat nous a permis de compléter et de confirmer les informations obtenues précédemment.

3.0 DESCRIPTION DU VOISINAGE IMMÉDIAT ET DU SITE ÉTUDIÉ

3.1 Description du voisinage immédiat

Le site se localise dans la MRC de la Haute-Yamaska, sur le territoire de la ville de Granby. Il s'inscrit dans un milieu agricole homogène, où l'agriculture se pratique de façon intensive et dynamique. Les terres cultivées occupent la majorité du territoire et sont vouées principalement aux grandes cultures (maïs, soya et céréales) et à la pomiculture. De nombreux élevages laitiers, porcins et avicoles sont également présents sur plusieurs entreprises agricoles (Annexe 1).

Nous pouvons observer la présence de nombreuses résidences alignées le long du chemin de la Grande Ligne, pour plusieurs d'entre elles, non reliées à des activités agricoles.

3.2 Superficie des entreprises

Les entreprises agricoles du milieu possèdent des superficies assez variables passant de 20 à 70 ha. Bien que nous remarquons des entreprises avec de plus grandes superficies, pour la majorité celle-ci est d'environ 50 ha. D'ailleurs, selon le Plan de développement de la zone agricole (PDZA) de la MRC de la Haute-Yamaska, près de 52 % des entreprises agricoles exploitaient, en 2016, une superficie de moins de 52 ha.

3.3 Description du site étudié

Le site étudié, lot 5 558 973, longe le chemin de la Grande Ligne entre les chemins Cowie et Beaudry à environ trois (3) kilomètres (km) à l'ouest du périmètre urbain de la ville de Granby. Il fait partie de l'affectation de parc agricole intensif au schéma d'aménagement de la MRC.

Il se retrouve près d'importants axes autoroutiers (autoroute 10 et boulevard David Bouchard) ce qui constitue un atout important pour l'entreprise misant sur l'agrotourisme et la vente de produits transformés à la ferme.

3.3.1 Les sols

Le lot visé par le projet est essentiellement constitué, selon la carte pédologique, de sable, de loam sableux ou de loam graveleux des séries Mawcook, Shefford et Sainte-Sophie (Annexe 2).

Selon la carte du classement des sols selon leur possibilité d'utilisation agricole indique que le lot visé par ce projet est majoritairement de classes 3 et 4 avec quelques contraintes de fertilité, d'excès d'eau et de relief (Annexe 3).

Nous retrouvons, également sur le site étudié, quelques îlots épars de sols organiques qui se prêtent avantageusement à la culture maraîchère. L'entreprise profite de cette diversité de sols afin d'y intégrer des cultures s'établissant bien avec ces caractéristiques.

4.0 DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

Monsieur Mario Mailloux et madame Thérèse Choinière exploitent actuellement une entreprise agricole qu'ils administrent sous le nom de Verger Champêtre – Gîte et Compagnie s.e.n.c. (ci-après nommé Verger Champêtre).

Verger Champêtre voit le jour à l'automne 2002, à Granby, au cœur de leur propriété d'environ 70 ha. À leur première année d'exploitation, la popularité de la vente de pommes et de sapins de Noël est telle que les propriétaires entreprennent rapidement de bâtir un coin de paradis au décor féerique.

Verger Champêtre se veut une halte du terroir et une ferme découverte qui propose, non seulement un espace de nature et de liberté à tous ses visiteurs, mais également une boutique spécialisée, une ferme d'élevage, un verger, un grand jardin, un centre d'interprétation de la ferme qui sert aussi de salle de repos et de repas, une petite école, etc.

En fait, c'est une entreprise possédant approximativement 70,7 ha en propriété. Elle exploite un verger d'environ 3 000 pommiers, 300 poiriers et 25 pruniers ainsi qu'une superficie supportant l'exploitation de plus de 15 000 sapins de Noël. Afin d'offrir une offre diversifiée à sa clientèle, elle cultive divers légumes, citrouilles, courges et ails sur une superficie de près de 5,6 ha. Enfin, on y retrouve également une ferme d'élevage composée d'environ 60 brebis, 30 alpagas, 30 chèvres Boer et 20 chevaux miniatures pouvant profiter du pâturage situé à proximité des installations. Un sentier pédestre, de plus de 2,8 km, permet de relier les différents points d'intérêts présents sur le site et ainsi bonifier l'expérience sensorielle affectée à sa clientèle.

La boutique en bois rond, chaleureuse et accueillante, est construite avec une cuisine attenante qui permet de cuisiner les produits récoltés. Produits qui ne cessent de se multiplier au fil des ans : pommes, maïs, citrouilles, courges, raisins de table, cerises, prunes, poires, sapins, légumes, ail, fines herbes puis divers animaux forment la ferme d'élevage.

En 2005, la rénovation de la grange et enfin des espaces permettant d'accueillir plusieurs groupes d'enfants afin de leur faire découvrir les aspects de la vie à la ferme.

En 2013, la consécration arrive lors des Grands Prix du tourisme québécois. Verger Champêtre devient le **Lauréat national OR Agrotourisme et produits régionaux**. Puis, en 2015, l'*Ordre national du mérite agricole* leur attribue la **Mention spéciale en agrotourisme 2015**.

L'entreprise développée et entretenue, au cours des années, a été reconnue comme **relais du terroir certifié et ferme découverte certifiée** avec plus de 60 000 visiteurs par année. Les nombreuses visites et la vente des différents produits transformés génèrent un revenu appréciable.

5.0 DESCRIPTION DU PROJET

Le présent projet consiste à morceler la superficie de 70,7 ha en deux (2) propriétés possédant des superficies de l'ordre de 34,4 ha et 36,3 ha. Ainsi, ces propriétés possèderaient une superficie suffisante pour y pratiquer une agriculture viable et profitable, comme cité par la Commission au paragraphe 44 de la décision n° 426685 « *En effet, il s'agit maintenant de constituer deux parcelles, une de 32 hectares et l'autre de 69 hectares. Ces deux superficies correspondent à la notion de superficie suffisante pour y pratiquer l'agriculture en termes de spécialité et de diversité* ». Elle poursuit ensuite en mentionnant que : « *la Commission considère que le morcellement proposé ne mettrait pas en péril les possibilités agricoles que pourraient offrir les parcelles concernées* ».

Considérant la valeur de l'entité, il devient pratiquement impossible de vendre l'entièreté du lot à un seul acheteur. Verger Champêtre a recherché une solution à son désir de se départir de l'ensemble de sa propriété. Les propriétaires veulent morceler le lot 5 558 973 au profit de deux (2) entités distinctes soit : Ferme Mailloux et Fils SENC. (site B) ainsi que la compagnie 9199-5969 Québec inc. (site A) qui poursuivront l'exploitation des activités du site (Annexe 1).

Le projet de vente permettra ainsi d'accroître la superficie en propriété de Ferme Mailloux et Fils SENC et de consolider ses activités agricoles. En second lieu, le projet permettra l'établissement en agriculture d'une relève non apparentée et qui n'aurait probablement pas les moyens financiers pour acheter l'ensemble du lot.

5.1 Partie de lot vendu à Ferme Mailloux et Fils SENC

Verger Champêtre désire vendre une superficie, du lot 5 558 973, représentant environ 36,3 ha à Ferme Mailloux et Fils SENC (site B).

Le morcellement proposé permettra à Ferme Mailloux et Fils SENC d'acquérir :

- superficie de près de 35,8 ha présentement en culture;
- superficie de près de 0,5 ha comprenant les chemins de ferme, le cours d'eau Beaudry et la présence d'un entrepôt adjacent à la résidence située au 658, rang Beaudry.

5.2 Partie de lot vendu à 9199-5969 Québec inc.

Verger Champêtre désire vendre une superficie, du lot 5 558 973, représentant environ 34,4 ha à 9199-5969 Québec inc. (site A).

Le morcellement proposé permettra à la compagnie 9199-5969 Québec inc. d'acquérir :

- Superficie en culture d'environ de 30,1 ha comprenant, les vergers, l'exploitation de sapins ainsi que l'ensemble des sols pour la culture de petits fruits et légumes;
- superficie de près de 1,2 ha comprenant la résidence, le kiosque de vente et autres infrastructures connexes (cour, entrepôt, remise, hangar et étable);
- superficie boisée d'environ de 1,6 ha;
- superficie restante comprenant les chemins de ferme ainsi que le cours d'eau Beaudry.

6.0 Description des acheteurs potentiels

6.1 Ferme Mailloux et Fils SENC.

Ferme Mailloux et Fils SENC est un important producteur laitier dans la région immédiate du site à l'étude. L'entreprise laitière exploite près de 160 ha en grandes cultures ainsi qu'un cheptel de bovins laitiers comptant plus de 220 têtes sur son site principal situé sur le lot 1 651 839. Cette propriété d'environ 74,3 ha est contiguë au lot visé dans la présente demande et porterait ainsi la superficie d'un seul tenant à près de 110,6 ha.

Le plan de localisation (Annexe 1) permet de visualiser la position des propriétés de Ferme Mailloux et Fils SENC. D'une superficie de l'ordre de 15,8 ha, le lot 3 518 708 est situé dans la municipalité d'Ange-Gardien à l'ouest du site étudié. Cependant, la majeure partie des superficies cultivées, soit 144,6 ha, se retrouve dans la ville de Granby. Le lot 1 651 684 est directement situé au sud du site étudié alors que le lot 1 651 639, d'une superficie de 70,3 ha, est situé à proximité soit à l'est du site étudié.

Le fait que Ferme Mailloux et Fils SENC possède plusieurs propriétés, dans le voisinage du lot visé, facilitera la poursuite des améliorations agronomiques des terres cultivées (nivellement, fertilisation et amélioration du drainage) afin d'accroître leur potentiel et leur productivité.

6.2 9199-5969 Québec inc.

Monsieur Pierre Rodgers et madame Hélène Lachance sont actionnaires de l'entreprise 9199-5969 Québec inc. Cette entreprise est spécialisée, depuis 2011, dans le transport de marchandises. Recherchant un projet familial, combinant l'élevage d'animaux et la restauration, ils ont rencontré les propriétaires de Verger Champêtre en 2016. Suite à cette rencontre, les propriétaires de Verger Champêtre ont avisé monsieur Pierre Rodgers et madame Hélène Lachance qu'ils étaient à la recherche d'une famille pour prendre la relève complète de leur entreprise.

Ainsi, afin de parfaire leurs connaissances et leurs compétences techniques, monsieur Pierre Rodgers et madame Hélène Lachance ont décidé de vivre l'expérience du Verger en travaillant sur le site en tant qu'employés. Durant les fins de semaine de mai à novembre, pour les années 2018 et 2019, ils ont participé à une multitude d'activités réalisées sur le site allant de la vente au kiosque, récoltes des cultures, transformation de produits et du développement stratégique de l'entreprise.

L'expérience acquise au fil de ces deux (2) saisons, leur a permis, non seulement de connaître la majorité des personnes-ressources et des employés, mais également, de renforcer et d'affirmer leurs intérêts à acquérir le site du Verger Champêtre.

6.2.1 Expérience de monsieur Pierre Rodgers

- Agricole : Entretien de vergers, d'animaux à bœuf, récolte de foin et aménagement forestier;
- Service à la clientèle : Gestion de plusieurs sites de villégiature;
- Gestion de personnel : Chef d'équipe dans une entreprise de transport;
- En finance : Propriétaire d'une compagnie de transport.

6.2.2 Expérience de madame Hélène Lachance

- Agricole : Entretien et traite de bovins;
- Service à la clientèle : Gestion d'une pourvoirie de pêche;
- Gestion de personnel : Embauche et formation des employés d'une entreprise de transport;
- En finance : Technicienne comptable sénior, responsable de la gestion de 25 entreprises diverses.

Les expériences acquises et combinées de monsieur Pierre Rodgers et de madame Hélène Lachance font en sorte qu'ils sont particulièrement bien outillés pour opérer et gérer de façon optimale cette entreprise agricole.

7.0 IMPACT DU PROJET SUR L'AGRICULTURE

L'évaluation de l'impact des projets sur l'agriculture porte sur les éléments mentionnés à l'Article 62 de la *Loi sur la protection du territoire et des activités agricoles* :

- Le potentiel agricole du lot et des lots avoisinants;
- Les possibilités d'utilisation du lot à des fins d'agriculture;
- Les conséquences d'une autorisation sur les activités agricoles et sur le développement de ces activités agricoles ainsi que les possibilités d'utilisation agricoles des lots voisins;
- Les contraintes et les effets résultants de l'application des lois et des règlements, notamment en matière d'environnement et plus particulièrement pour les établissements de production animale;
- La disponibilité d'autres emplacements de nature à éliminer ou réduire les contraintes de l'agriculture;
- L'homogénéité de la communauté et l'exploitation agricole;
- L'effet sur la préservation pour l'agriculture des ressources eau et sol dans la municipalité et région;
- La constitution de propriétés foncières dont la superficie est suffisante pour y pratiquer l'agriculture.

La synthèse de l'évaluation des impacts de ce projet sur la protection du territoire et des activités agricoles est présentée au Tableau 1. On y constate que le projet n'aura pas d'impacts négatifs sur l'agriculture. La proposition de partage de la propriété apportera plutôt une consolidation d'une entreprise laitière et permettra la création d'une nouvelle entreprise agricole qui poursuivra les opérations agrotouristiques d'une entreprise reconnue et réputée opérant dans la MRC de la Haute-Yamaska.

TABLEAU 1 : Synthèse de l'évaluation de l'impact du projet sur l'agriculture

Critères considérés	Évaluation de l'impact	Remarques
1. Potentiel agricole du lot	Impact nul	<p>Le lot visé fait partie d'un milieu agricole homogène, actif et dynamique où l'on retrouve de grandes cultures, de l'élevage et des vergers.</p> <p>Le potentiel agricole des sols est majoritairement de classes 3 et 4 et comporte certaines contraintes qui sont gérées par des apports de fertilisants et une amélioration du drainage.</p> <p>Le projet d'aliénation et de lotissement du lot visé n'aura aucun impact sur le potentiel agricole de ce lot.</p>
2. Possibilité d'utilisation agricole du lot	Impact positif	<p>Le projet va permettre à une relève agricole non apparentée de poursuivre l'utilisation agricole du lot et, par la même occasion, de consolider l'entreprise laitière de Ferme Mailloux et Fils SENC.</p> <p>Les deux (2) acheteurs pourront se concentrer exclusivement sur les activités spécialisées et spécifiques de leur entreprise respective, soit pour une utilisation agrotouristique du site de Verger Champêtre par la compagnie 9199-5969 Québec inc. et une utilisation agricole optimale des terres cultivables dans le cas de Ferme Mailloux et Fils SENC.</p>
3. Possibilité d'utilisation agricole des secteurs avoisinants	Impact nul	<p>Le projet d'aliénation et de lotissement du lot visé n'affecte pas les ressources ni les activités agricoles environnantes.</p> <p>Il ne génère aucun impact dans le milieu et ne portera pas atteinte à son homogénéité.</p>
4. Contraintes en matière d'environnement	Impact nul	<p>Le projet d'aliénation et de lotissement du lot visé n'occasionne pas de contraintes additionnelles en matière d'environnement.</p>

TABLEAU 1 (suite) : Synthèse de l'évaluation de l'impact du projet sur l'agriculture

Critères considérés	Évaluation de l'impact	Remarques
5. Disponibilité d'autres emplacements	S.O.	Le projet concerne ce lieu.
6. Homogénéité du territoire et de l'exploitation agricoles	Impact nul	<p>Le projet d'aliénation et de lotissement du lot visé n'a aucun impact sur l'homogénéité du territoire et des exploitations agricoles.</p> <p>Ce projet permet la continuité des activités agricoles.</p> <p>De nombreuses propriétés, dans le voisinage du site étudié, possèdent une superficie qui varie entre 20 et 50 ha.</p> <p>Les propriétés créées à la suite du morcellement proposé ne viennent donc pas modifier l'homogénéité du territoire.</p>
7. Préservation pour l'agriculture des ressources en eau et sol	Impact nul	Le projet d'aliénation et de lotissement du lot visé n'occasionne aucun changement au niveau de la préservation des ressources en eau et en sol.
8. Taille des propriétés foncières	Impact positif	<p>Le projet d'aliénation et de lotissement proposé aura pour effet de créer deux (2) entités agricoles à vocation distinctes et représentatives des fermes du milieu.</p> <p>Les propriétés issues du morcellement proposé, en raison de leur superficie respective et particulièrement des activités agricoles qui y sont pratiquées et des installations agricoles présentes, constituent des propriétés foncières dont les superficies seraient suffisantes et viables pour y pratiquer l'agriculture avec autonomie.</p>

8.0 CONCLUSION

L'analyse effectuée démontre que le projet étudié permet la consolidation d'une importante entreprise laitière dans le secteur en plus de favoriser l'établissement d'une entreprise de la relève qui va permettre ainsi de poursuivre les activités agrotouristiques reconnues dans le milieu et de favoriser l'occupation du territoire. L'établissement et la rétention d'une relève dans le milieu agricole et l'occupation du territoire sont des enjeux importants qui s'inscrivent dans les priorités à atteindre dans le PDZA de la MRC de la Haute-Yamaska.

Le projet n'apporte aucun changement à l'égard de l'homogénéité du territoire, il permettra de poursuivre les activités agricoles sur le lot.

Les propriétés issues du morcellement proposé, en raison de leur superficie respective et particulièrement des activités agricoles qui y sont pratiquées et des installations agricoles présentes, constituent des propriétés foncières dont les superficies seront suffisantes et viables pour y pratiquer l'agriculture avec autonomie.

Pour l'ensemble de ces raisons, nous sommes d'avis que le projet permet la protection du territoire agricole et des activités agricoles.

ANNEXE 1

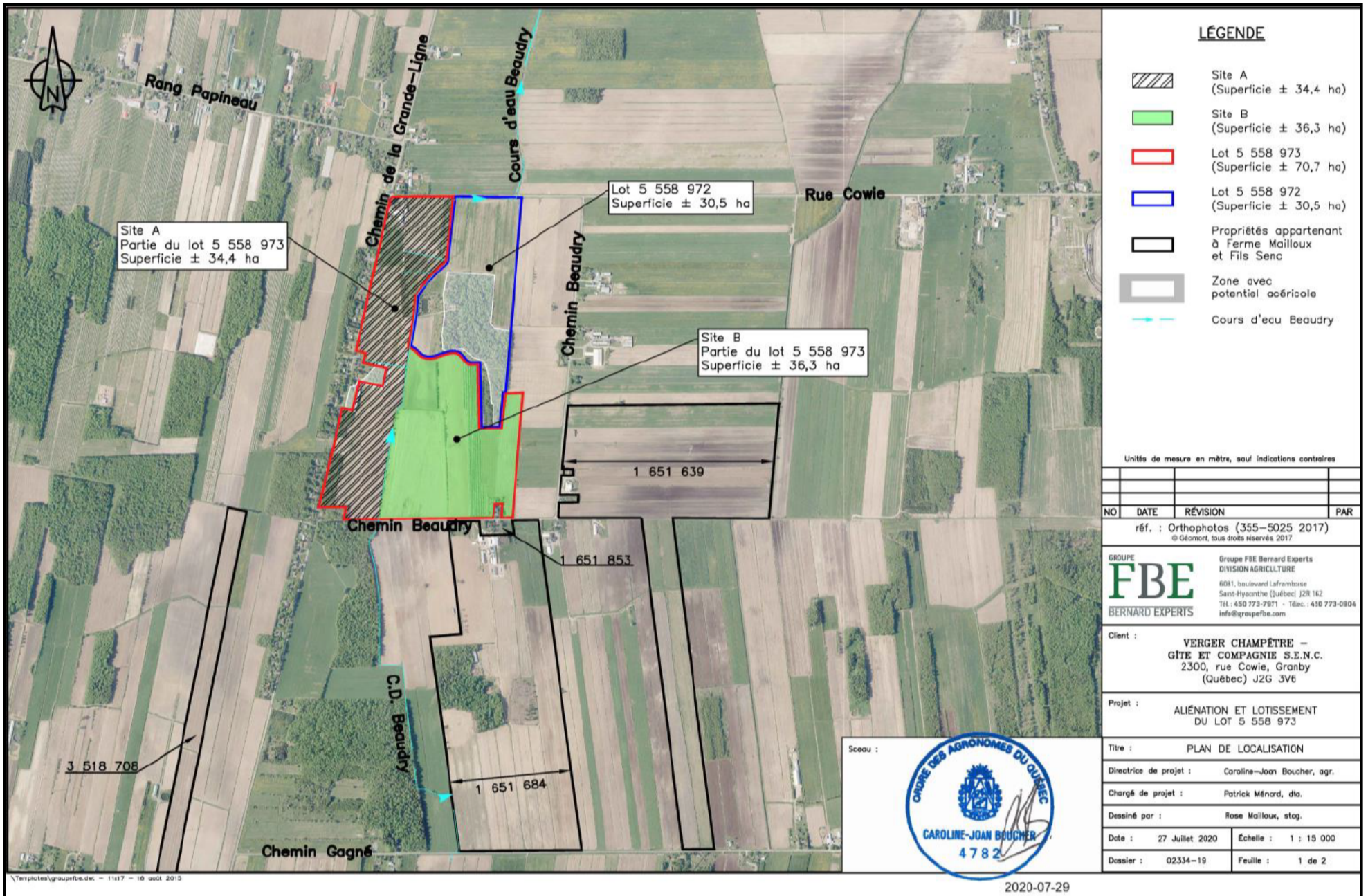
Plans de localisation et vue rapprochée



Service de la planification et de la gestion du territoire
Division urbanisme et aménagement du territoire
27 juillet 2020
Montage : Raphaël Turcot-Roy, inspecteur en bâtiment
Vérifié par : Yani Authier, urbaniste

DEMANDE NUMÉRO 2020-80192 D'APPUI À LA CPTAQ

ADRESSE : 2300, rue Cowie
REQUÉRANTE : Mme Caroline-Joan Boucher, mandataire



LEGENDE

- Site A
(Superficie ± 34,4 ha)
- Site B
(Superficie ± 36,3 ha)
- Lot 5 558 973
(Superficie ± 70,7 ha)
- Lot 5 558 972
(Superficie ± 30,5 ha)
- Propriétés appartenant
à Ferme Mailloux
et Fils Senc
- Zone avec
potential acéricole
- Cours d'eau Beaudry

Unités de mesure en mètre, sauf indications contraires

NO	DATE	RÉVISION	PAR

réf. : Orthophotos (355-5025 2017)
© Géomart, tous droits réservés, 2017

GRUPE FBE
 BERNARD EXPERTS
 Groupe FBE Bernard Experts
 DIVISION AGRICULTURE
 6081, boulevard Leframboise
 Saint-Hyacinthe (Québec) J2R 1E2
 Tél. : 450 773-7911 - Téléc. : 450 773-0904
 info@groupefbc.com

Client : **VERGER CHAMPÊTRE –
 GITE ET COMPAGNIE S.E.N.C.**
 2300, rue Cowie, Granby
 (Québec) J2G 3V6

Projet : **ALIÉNATION ET LOTISSEMENT
 DU LOT 5 558 973**

Titre : **PLAN DE LOCALISATION**
 Directrice de projet : Caroline-Joan Boucher, agr.
 Chargé de projet : Patrick Ménard, dia.
 Dessiné par : Rose Mailloux, stag.
 Date : 27 Juillet 2020 Échelle : 1 : 15 000
 Dossier : 02334-19 Feuille : 1 de 2



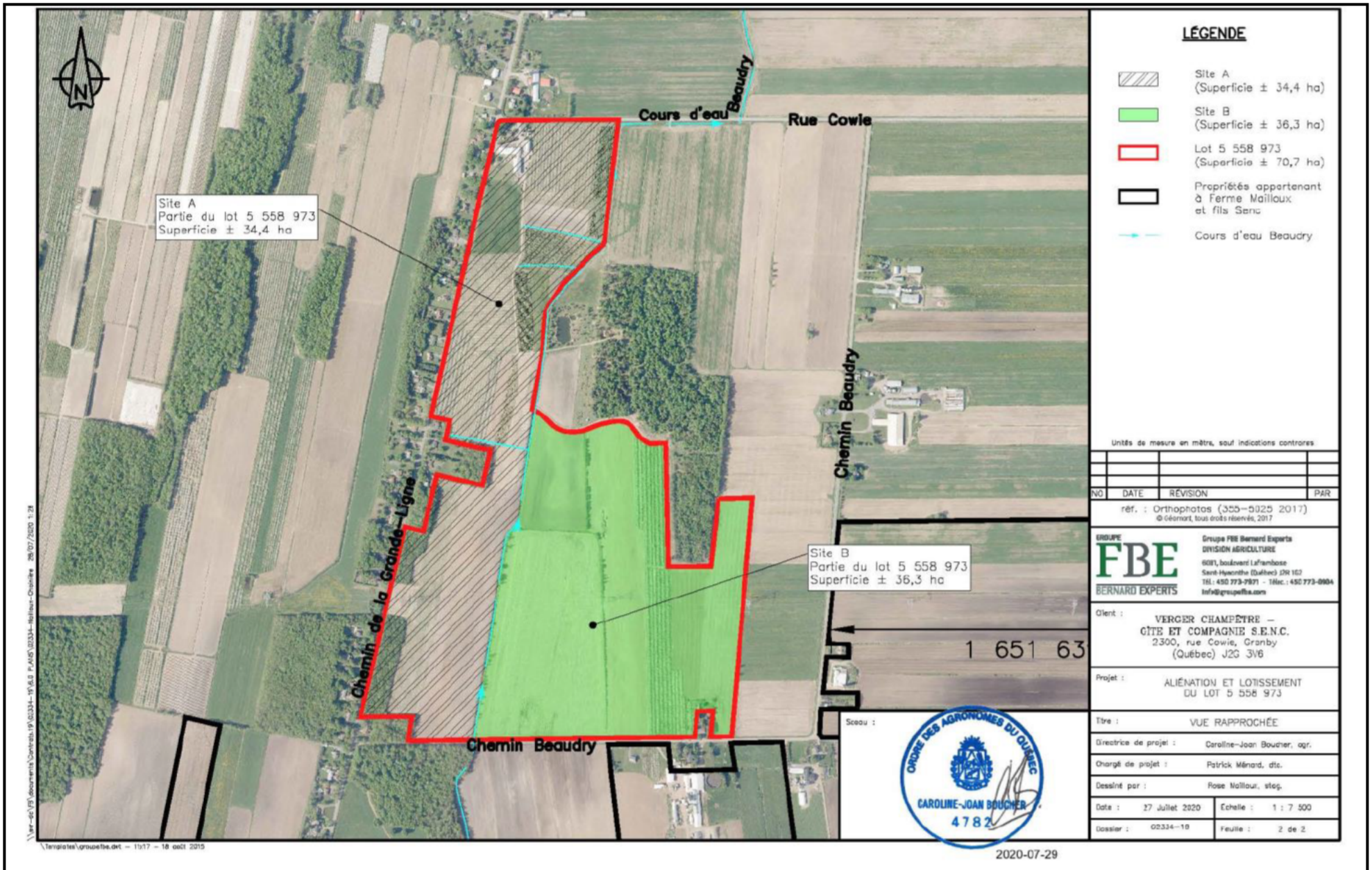
2020-07-29



Service de la planification et de la gestion du territoire
 Division urbanisme et aménagement du territoire
 27 juillet 2020
 Montage : Raphaël Turcot-Roy, inspecteur en bâtiment
 Vérifié par : Yani Authier, urbaniste

DEMANDE NUMÉRO 2020-80192 D'APPUI À LA CPTAQ

ADRESSE : 2300, rue Cowie
 REQUÉRANTE : Mme Caroline-Joan Boucher, mandataire



Service de la planification et de la gestion du territoire
Division urbanisme et aménagement du territoire
27 juillet 2020
Montage : Raphaël Turcot-Roy, inspecteur en bâtiment
Vérifié par : Yani Authier, urbaniste

DEMANDE NUMÉRO 2020-80192 D'APPUI À LA CPTAQ

ADRESSE : 2300, rue Cowie
REQUÉRANTE : Mme Caroline-Joan Boucher, mandataire

ANNEXE 2

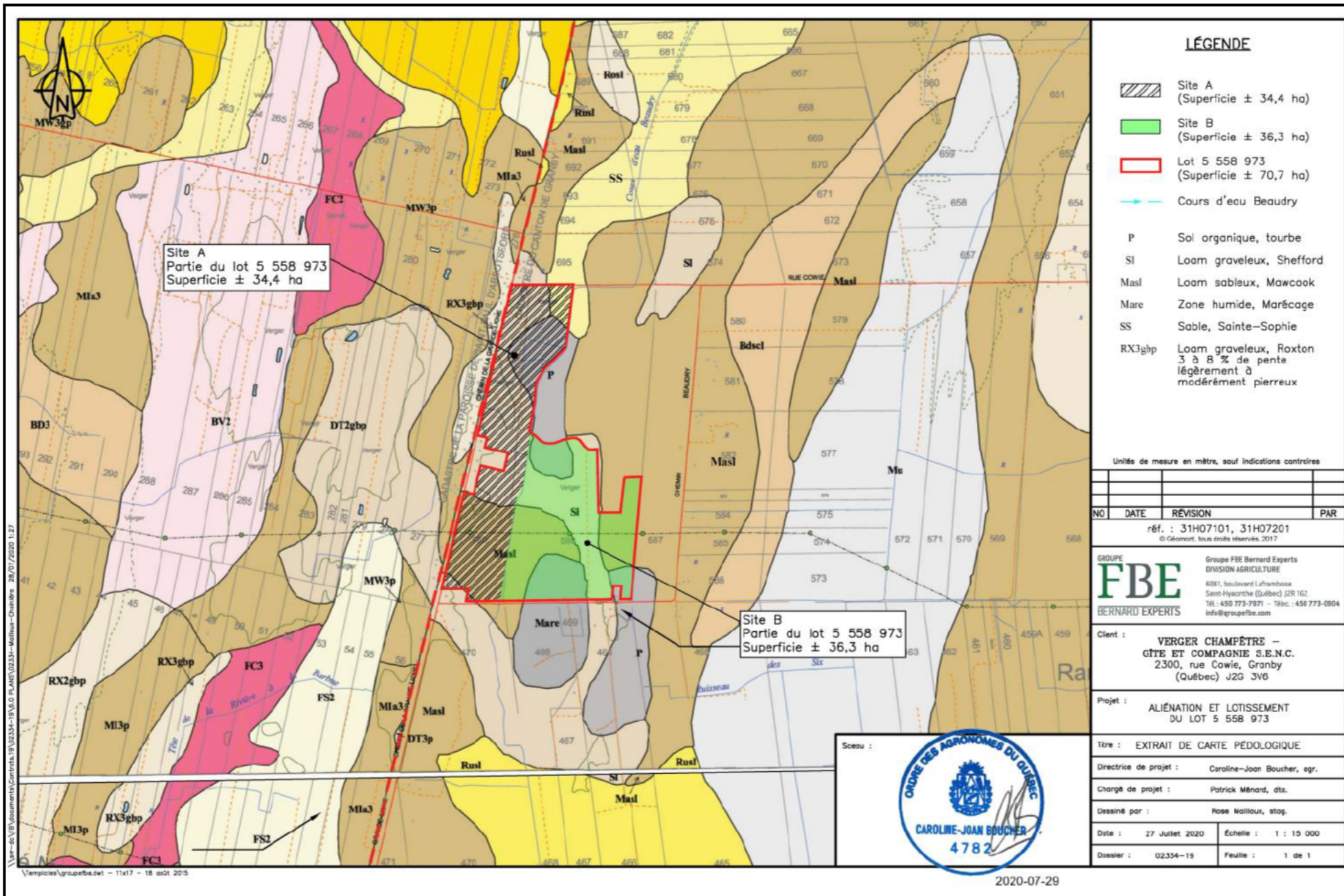
Carte pédologique



Service de la planification et de la gestion du territoire
Division urbanisme et aménagement du territoire
27 juillet 2020
Montage : Raphaël Turcot-Roy, inspecteur en bâtiment
Vérifié par : Yani Authier, urbaniste

DEMANDE NUMÉRO 2020-80192 D'APPUI À LA CPTAQ

ADRESSE : 2300, rue Cowie
REQUÉRANTE : Mme Caroline-Joan Boucher, mandataire



Service de la planification et de la gestion du territoire
 Division urbanisme et aménagement du territoire
 27 juillet 2020
 Montage : Raphaël Turcot-Roy, inspecteur en bâtiment
 Vérifié par : Yani Authier, urbaniste

DEMANDE NUMÉRO 2020-80192 D'APPUI À LA CPTAQ

ADRESSE : 2300, rue Cowie
 REQUÉRANTE : Mme Caroline-Joan Boucher, mandataire

ANNEXE 3

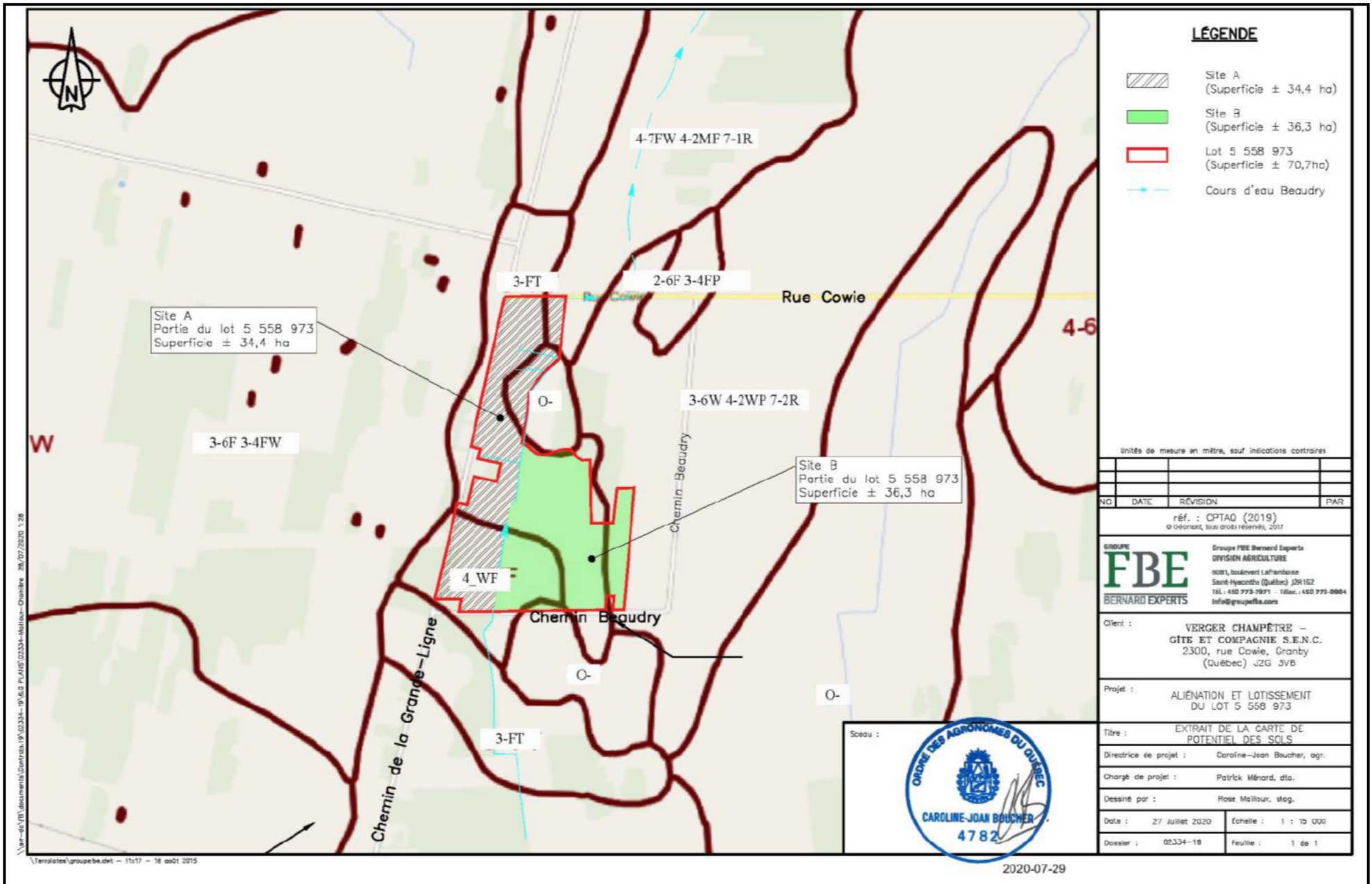
**Carte de classement des sols selon
leurs possibilités d'utilisation agricole**



Service de la planification et de la gestion du territoire
Division urbanisme et aménagement du territoire
27 juillet 2020
Montage : Raphaël Turcot-Roy, inspecteur en bâtiment
Vérifié par : Yani Authier, urbaniste

DEMANDE NUMÉRO 2020-80192 D'APPUI À LA CPTAQ

ADRESSE : 2300, rue Cowie
REQUÉRANTE : Mme Caroline-Joan Boucher, mandataire



Service de la planification et de la gestion du territoire
Division urbanisme et aménagement du territoire
27 juillet 2020
Montage : Raphaël Turcot-Roy, inspecteur en bâtiment
Vérfié par : Yani Authier, urbaniste

DEMANDE NUMÉRO 2020-80192 D'APPUI À LA CPTAQ

ADRESSE : 2300, rue Cowie
REQUÉRANTE : Mme Caroline-Joan Boucher, mandataire

SYMBOLES DE LA CARTE

Les annotations ont été générées à partir du champ PotentielT présent dans la table des polygones ARDA.

Le champ PotentielT est un regroupement des champs Class_a, Percent_a, Subclas_a1, Subclas_a2...

Sur les cartes, les classes sont indiquées en gros chiffres arabes; les sous-classes, au moyen de petites majuscules placées après le chiffre de classe. Dans les unités cartographiques comportant plus d'une classe, on exprime en dixième l'étendue relative de chaque classe. Cette proportion est indiquée par des petits chiffres arabes placés en surélevé à droite du numéro représentant la classe.

Exemples :

4^T_P

ou 4-TP selon le champ PotentielT désigne une superficie de classe 4 dont les limitations sont dues au relief et à la pierrosité occupant le terrain dans une proportion de 100 %.

2⁷_T 4³_{PE}

ou 2-7T 4-3PE selon le champ PotentielT désigne une superficie de classe 2, avec limitation due au relief, et de classe 4, avec limitation due à la pierrosité et à l'érosion, l'une et l'autre occupant le terrain dans les proportions de 70 % et 30 % respectivement.

DESCRIPTION DES CLASSES

Le classement des sols selon leurs possibilités

Le classement des sols selon leurs possibilités de production agricole n'est qu'une des façons d'interpréter les données obtenues d'études pédologiques. Comme tout groupement interprétatif, il s'élabore à partir d'unités cartographiques des sols. Dans le présent classement, les sols minéraux se subdivisent en sept classes, selon leurs aptitudes ou leurs limitations en matière de production agricole. Les sols des trois premières classes se prêtent aux cultures ordinaires à rendement continu, ceux de la quatrième classe sont de fertilité médiocre pour l'agriculture à rendement continu, ceux de la cinquième classe se prêtent uniquement au pâturage permanent des herbages et du foin, ceux de la sixième, uniquement au pâturage naturel, tandis que les sols et les terrains de la septième classe (qui comprend des affleurements rocheux et des étendues d'eau trop petites pour apparaître sur les cartes) se prêtent ni à l'agriculture ni à la culture permanente des herbages. Les sols des quatre premières classes conviennent non seulement aux cultures de labour, mais aussi à la culture des plantes fourragères vivaces. Dans toutes les classes, les sols peuvent convenir à la forêt, à la faune et à la récréation. Pour les besoins du classement, les arbres fruitiers, les arbres ordinaires, les atocas, les bleuets et les plantes d'ornement qui exigent peu ou pas de culture n'entrent pas dans la définition des grandes cultures ordinaires ou des plantes cultivées.

Le classement employé au Canada pour désigner les possibilités agricoles des sols comprend deux catégories principales, soit : 1) la classe et 2) la sous-classe.

La classe, qui est la catégorie la plus générale dans le classement, est un groupement de sous-classes comportant le même degré relatif de limitation ou de risque. Cette limitation ou ce risque s'accroît progressivement à mesure que l'on passe de la première à la septième classe. La classe indique donc l'aptitude générale des sols à la production agricole.

La sous-classe est un groupement de sols où l'on retrouve des limitations ou des risques de même genre. Elle renseigne sur le genre du problème de conservation ou de la limitation. Ensemble, la classe et la sous-classe fournissent à l'utilisateur de la carte des renseignements sur le degré et le genre de limitation qui permettent d'établir un plan général pour l'utilisation des terres et pour l'appréciation des besoins en matière de conservation.

Le présent classement s'applique aussi bien aux terres vierges qu'aux terres présentement cultivées, à l'exception des sols organiques. Les sols sont placés dans l'une ou l'autre des catégories de classes ou de sous-classes à l'aide de données fondées sur la recherche, l'expérience et des observations. Dans les régions où de tels renseignements ne sont pas disponibles, on juge des possibilités des sols à partir des caractéristiques et des observations faites en d'autres endroits sur des sols semblables. L'échelle des cartes indique le niveau de généralisation du classement des sols.

Le classement n'entend pas indiquer quelle est l'exploitation la plus avantageuse des terres; il s'agit plutôt d'un inventaire de nos ressources en terres arables et d'un guide pour le meilleur usage des terres du Canada.

Postulats

Le classement des sols se fonde sur certains postulats qui doivent être bien compris de ceux qui comptent utiliser les cartes des possibilités agricoles des sols, et qui tenteraient d'interpréter les données statistiques

qui en découlent. Ces personnes pourraient alors profiter pleinement des renseignements que renferment ces cartes et éviter de tirer des conclusions erronées.

1. Le classement, qui est de nature interprétative, se fonde sur la combinaison des particularités du climat et des sols, sur les limitations que les sols imposent à l'agriculture et sur la capacité générale des sols de produire de grandes cultures. On ne considère pas les arbustes, les arbres ou les souches comme étant des restrictions à moins qu'il ne soit impossible de les faire disparaître.

2. En ce qui concerne la gestion des sols, on présuppose le recours à de bonnes méthodes de gestion praticables dans une agriculture très mécanisée.

3. Les sols compris dans une classe sont semblables pour ce qui est du degré, mais non pas du genre de limitations. Chaque classe embrasse des sols de différents genres, parmi lesquels plusieurs nécessitent une gestion et des traitements différents. La sous-classe indique le genre de limitations, tandis que la classe définit l'intensité de cette limitation. La première classe de possibilités ne comprend aucune sous-classe. Les informations particulières à chaque sol sont contenues dans les études pédologiques et autres sources de renseignements.

4. Les sols dont l'amélioration est jugée réalisable, soit par le drainage, l'irrigation, l'enlèvement des pierres, la modification de leur structure ou l'érection d'ouvrages de protection contre les crues sont classés d'après les limitations ou les risques que comporte leur usage une fois l'amélioration complétée. Le terme « réalisable » implique que le cultivateur a, dans la conjoncture économique actuelle, les moyens d'exécuter de telles améliorations, vu que ces dernières n'exigent pas la mise en œuvre de travaux importants. Dans les endroits où de telles améliorations ont été effectuées, on groupe les sols d'après les limitations qu'imposent les facteurs climatiques et pédologiques persistants. La règle générale à observer pour établir si les travaux sont d'une importance majeure, c'est que les travaux en question exigent l'action concertée de tous les cultivateurs, ou des cultivateurs et des gouvernements. Ceci ne comprend pas les petits barrages ou petites digues ni les pratiques normales de conservation.

5. Les sols d'une région donnée peuvent changer de classe lorsque de grands travaux modifient de façon permanente les limitations imposées à l'usage des terres pour l'agriculture.

6. N'entrent pas en ligne de compte dans l'établissement des groupes de classe la distance des marchés, l'état des routes, l'emplacement et les dimensions des fermes, le régime foncier, les modes de culture et les aptitudes ou les ressources personnelles des cultivateurs.

7. Le classement est susceptible de modifications à la suite de nouvelles données sur le comportement des sols et leurs réactions aux traitements.

Classes

Classe 1 - Les sols de la classe 1 ne comportent aucun facteur limitatif.

Les sols de la classe 1 sont plats ou à pente très douce, profonds, bien drainés à imparfaitement drainés et dotés d'une bonne capacité de rétention de l'eau. Ils sont faciles à maintenir en culture et en productivité, étant peu endommagés par l'érosion. Leur rendement est moyennement élevé à élevé, pour une vaste gamme de grandes cultures adaptées à la région.

Classe 2 - Les sols de la classe 2 présentent des limitations modérées qui réduisent la gamme des cultures possibles ou exigent l'application de mesures ordinaires de conservation.

Les sols de cette classe sont profonds et dotés d'une bonne capacité de rétention de l'eau. Les limitations à la culture sont d'intensité moyenne et les sols sont de gestion et de culture assez faciles. Leur rendement est moyennement élevé à élevé, pour une assez vaste gamme de grandes cultures adaptées à la région. Dans les sols de cette classe, les limitations à la culture sont attribuables à l'un ou l'autre des facteurs suivants : climat régional défavorable; désavantages mineurs résultant de l'effet cumulatif de facteurs indésirables; dommages mineurs dus à l'érosion; mauvaise structure du sol ou défaut de perméabilité; basse fertilité pouvant être corrigée par des applications régulières et modérées d'engrais et, ordinairement, de chaux; pentes douces à modérées; crues occasionnelles nuisibles; et excès d'humidité pouvant être corrigé par le drainage, mais persistant comme limitation modérée.

En général, les sols de cette classe ne se prêtent pas à une aussi grande variété de cultures que ceux de la première classe. Ils peuvent aussi exiger de la part de l'exploitant des mesures de conservation plus intensives, des labours plus fréquents ou des techniques particulières de conservation. L'ensemble de ces techniques varie d'un endroit à l'autre en fonction du climat, des sols et des méthodes de culture adoptées dans chaque région.

Classe 3 - Les sols de la classe 3 présentent des facteurs limitatifs assez sérieux qui réduisent la gamme des cultures possibles ou nécessitent des mesures particulières de conservation.

Les sols de cette classe comportent des limitations plus sérieuses que ceux de la deuxième classe, et les mesures de conservation et d'entretien qu'il faut leur appliquer sont d'exécution plus difficile. Si leur exploitation est bien organisée, leur rendement est moyennement ou assez élevé, pour une gamme plutôt vaste de grandes cultures adaptées à la région. Dans cette classe, les limitations à la culture, au labour, au

plantage et à la récolte, au choix des cultures ainsi qu'à l'exécution et à la perpétuation des mesures de conservation, proviennent soit de la réunion de deux des facteurs décrits sous la deuxième classe, soit de l'un des facteurs suivants : conditions climatiques modérément défavorables, dont la susceptibilité au gel; dommages assez sérieux causés par l'érosion; sol difficile à travailler ou ayant une très lente perméabilité; fertilité médiocre nécessitant des applications de fortes quantités d'engrais et, ordinairement, de chaux; pentes modérées à raides; fréquents dommages aux récoltes, causés par les crues; mauvais drainage causant, certaines années, le manque de récoltes; faible capacité de rétention de l'eau ou lenteur à fournir l'eau aux plantes; sols pierreaux au point de nuire gravement à la culture et de nécessiter l'enlèvement des pierres; zone d'enracinement restreinte; salinité moyenne.

Chacun des sols de cette classe peut avoir un ou plusieurs usages facultatifs ou exiger différentes techniques de culture, mais les possibilités que ces sols offrent à la culture sont moins nombreuses que celles des sols de la deuxième classe.

Classe 4 - Les sols de la classe 4 comportent des facteurs limitatifs très graves qui restreignent la gamme des cultures ou imposent des mesures spéciales de conservation ou encore présentent ces deux désavantages.

Les facteurs limitatifs des sols de la classe 4 réduisent le nombre de cultures possibles, diminuent le rendement des diverses cultures et, parfois, nuisent considérablement au succès des récoltes. Ces limitations peuvent retarder ou rendre plus difficile certains travaux agricoles tels que le labour, l'ensemencement et la récolte; elles peuvent nuire aussi à l'application et à la perpétuation des mesures de conservation. Le rendement des sols de cette classe s'échelonne de faible à moyen pour une gamme restreinte de cultures, mais il se peut qu'une récolte particulièrement bien adaptée procure un rendement plus élevé.

Les limitations de cette classe sont attribuables soit aux effets défavorables de la combinaison d'au moins deux des facteurs figurant dans les deuxième et troisième classes, soit à l'une ou l'autre des causes suivantes : climat moyennement rigoureux; très faible capacité de rétention de l'eau; faible fertilité, difficile ou impossible à corriger; pentes raides; forte érosion antérieure; sol très difficile à travailler ou de perméabilité extrêmement lente; crues fréquentes, grandement nuisibles aux récoltes; forte salinité provoquant la perte de certaines récoltes; forte proportion de pierres nécessitant des travaux considérables d'épierrement pour permettre l'exploitation agricole tous les ans; zone d'enracinement très restreinte, mais plus d'un pied de sol reposant sur le roc ou sur un horizon imperméable.

Les sols de cette classe, qui se trouvent dans des régions subhumides et dans certaines régions arides peuvent donner de bonnes récoltes dans le cas de cultures propres à la région, au cours des années de forte précipitation, une récolte médiocre dans les années de précipitation moyenne et aucune récolte lorsque la précipitation annuelle est inférieure à la moyenne. Au cours des années de faible précipitation, même si aucune récolte n'est prévue, il faut exécuter des travaux d'aménagement spéciaux afin de réduire au minimum les effets de l'érosion éolienne, de maintenir la productivité et de retenir l'humidité. Ces travaux comprennent des labours d'urgence et la culture de plantes servant surtout à empêcher les sols de se détériorer. Les sols de cette classe nécessitent de tels traitements, et d'autres encore, plus fréquents et plus intensifs que ceux de la troisième classe.

Classe 5 - Les sols de la classe 5 comportent des facteurs limitatifs très sérieux qui en restreignent l'exploitation à la culture de plantes fourragères vivaces, mais permettent l'exécution de travaux d'amélioration.

Les sols de la classe 5 comportent des facteurs de sol, de climat et autres, tellement limitatifs qu'ils ne sauraient se prêter à la production continue de récoltes annuelles de grande culture. Toutefois, ils peuvent être améliorés par l'usage judicieux de l'outillage agricole pour la production d'espèces indigènes ou domestiques de plantes fourragères vivaces. Les travaux d'amélioration qu'on peut y exécuter comprennent notamment le débroussaillage, la culture, l'ensemencement, la fertilisation des terres et la régularisation de l'humidité.

Parmi les facteurs limitatifs de la classe 5, on trouve une ou plusieurs des conditions suivantes : climat rigoureux; faible capacité de rétention de l'eau; forte érosion antérieure; pentes raides; mauvais drainage; crues très fréquentes; forte salinité qui ne permet que la croissance des plantes fourragères tolérantes au sel; terrain pierreaux ou sol mince surjacent au roc, au point de rendre la culture impraticable.

Certains sols de cette classe peuvent servir à la production de grandes cultures, à condition de faire l'objet de travaux agricoles plus poussés qu'à l'ordinaire; d'autres peuvent être adaptés à des cultures particulières telles que les bleuets, les fruits de verger ou autres cultures semblables qui exigent du sol des conditions différentes de celles qui sont nécessaires aux cultures ordinaires. Là où le climat est le principal facteur limitatif, il est certes possible de faire de la grande culture sur les sols de la classe 5, mais, dans la plupart des cas, on obtient de piètres résultats.

Classe 6 - Les sols de la classe 6 sont aptes uniquement à la culture de plantes fourragères vivaces, sans possibilité aucune d'y réaliser des travaux d'amélioration.

Les sols de cette classe comportent une certaine aptitude naturelle à la production continue de fourrage pour les animaux de ferme, mais aussi de graves limitations dues au sol, au climat ou à d'autres facteurs, lesquelles rendent impraticable la réalisation des travaux d'amélioration que l'on peut exécuter pour les sols de la cinquième classe. La sixième classe peut comprendre des sols dont la nature physique constitue un empêchement à l'exécution de travaux au moyen des machines agricoles, des sols qui ne répondent pas aux travaux d'amélioration, ou des sols comportant une brève saison de pâturage et où les commodités pour l'abreuvement du bétail sont insuffisantes. Même s'il est possible d'améliorer ces sols par l'ensemencement et la fertilisation soit à la main, soit en utilisant un avion, ces mesures ne sauraient modifier le classement.

Les facteurs limitatifs dans la classe 6 se rapportent à un ou plusieurs des désavantages suivants : climat très rigoureux; très faible capacité de rétention de l'eau; pentes très raides; terrains gravement érodés où l'outillage agricole ne saurait s'employer à cause des ravins trop nombreux et trop profonds; terrains fortement salins, uniquement propres à la culture de plantes indigènes comestibles et tolérantes au sel; crues très fréquentes qui limitent la saison réelle de pâturage à moins de dix semaines; eau à la surface du sol durant la majeure partie de l'année; terrain pierreux ou sol mince surjacent au roc, au point de rendre toute culture impraticable.

Classe 7 - Les sols de la classe 7 n'offrent aucune possibilité pour la culture ou pour le pâturage permanent.

Les sols et les terrains de cette classe comportent des limitations si graves qu'ils ne sauraient se prêter à l'agriculture ni à l'établissement de pâturages permanents. Toutes les étendues classées (à l'exception des sols organiques), non comprises dans les six premières classes, devront entrer dans la présente classe. On doit y faire entrer aussi toutes les étendues d'eau trop petites pour apparaître sur les cartes.

Peu importe si les sols de cette classe offrent ou non de grandes possibilités pour la croissance des arbres, des fruits indigènes ou pour l'aménagement de terrains propices à la faune et à la récréation. Il n'est donc pas question de tirer des conclusions sur les possibilités que présentent ces sols et catégories de terrains, à part leurs aptitudes pour l'agriculture.

Sous-classes

Les sous-classes sont des subdivisions au sein des classes, qui comportent les mêmes facteurs limitatifs en ce qui concerne l'agriculture. On reconnaît treize sortes de facteurs limitatifs se rapportant à autant de sous-classes, lesquelles se définissent et sont indiquées sur les cartes de la façon suivante :

Climat défavorable (C) : Cette sous-classe indique la présence d'un climat nettement défavorable à la production agricole, en regard d'un climat « médian », lequel comporte par définition, au cours de la saison de croissance, des températures suffisamment élevées pour faire mûrir les grandes cultures, ainsi qu'une précipitation annuelle suffisante pour permettre aux cultures de croître tous les ans au même emplacement sans qu'il y ait un risque grave de perdre la récolte en partie ou en entier.

Structure indésirable et (ou) lente perméabilité du sol (D) : Cette sous-classe s'emploie dans le cas de sols difficiles à labourer, ou qui absorbent l'eau très lentement, ou dans lesquels la zone d'enracinement est limitée en profondeur par d'autres facteurs que la présence d'une nappe phréatique élevée ou de roc solide.

Erosion (E) : Cette sous-classe comprend les sols où les dommages infligés par l'érosion constituent une limitation à la culture. On évalue les dommages selon la perte de rendement des sols et les difficultés éprouvées à cultiver des terrains ravinés.

Basse fertilité (F) : Cette sous-classe dénote des sols peu fertiles ou très difficiles à améliorer, mais pouvant être remis en valeur grâce à l'emploi judicieux d'engrais et d'amendements. Cette limitation peut être attribuable à une carence de substances nutritives des plantes, à la forte acidité ou alcalinité du sol, à une faible capacité d'échange, à une forte teneur en carbonate ou à la présence de composés toxiques.

Inondations causées par des cours d'eau ou des lacs (I) : Cette sous-classe comprend des sols exposés aux inondations, lesquelles causent des dégâts aux récoltes ou imposent des limitations à la culture.

Manque d'humidité (M) : Cette sous-classe représente des sols où les récoltes sont affectées par la sécheresse du sol en raison des particularités inhérentes à ce dernier. Ces sols sont généralement dotés d'une faible capacité de rétention de l'eau.

Salinité (N) : Cette sous-classe comprend des sols où la teneur en sels solubles est suffisamment élevée pour affecter la croissance des cultures ou pour diminuer la diversité des récoltes qui peuvent y pousser. De tels sols appartiennent au mieux à la troisième classe.

Sols pierreux (P) : Cette sous-classe comporte des sols assez pierreux pour qu'ils puissent gêner sensiblement les labours, les semailles et la récolte. Les sols pierreux sont ordinairement moins productifs que des sols semblables, mais non pierreux.

Roc solide (R) : Cette sous-classe s'entend des sols où la présence de la roche solide près de la surface en restreint l'usage pour la culture. Le roc solide gisant à plus de trois pieds de profondeur n'est pas jugé

nuisible à l'agriculture, sauf dans les terrains irrigués où une couche plus profonde de sol sur le roc est souhaitable.

Caractères défavorables des sols (S) : Sur les cartes des possibilités agricoles à l'échelle de 1 : 250 000, la sous-classe « S » est employée pour remplacer, individuellement ou collectivement les sous-classes « D », « F », « M » et « N ». Sur les cartes à plus grande échelle, « S » peut aussi être utilisé pour désigner collectivement deux ou plus de ces quatre sous-classes.

Relief (T) : Cette sous-classe se rattache aux sols où le relief constitue une limitation à la culture. La dénivellation ainsi que la fréquence ou le mode de disposition des pentes en diverses directions sont d'importants facteurs qui entraînent l'accroissement des frais de production agricole en regard d'un terrain plat, abaissent l'uniformité de croissance, retardent la maturation des récoltes et accroissent le danger d'érosion pluviale.

Surabondance d'eau (W) : Cette sous-classe se compose de sols où la surabondance d'eau, de provenance autre que les crues, constitue une importante limitation à la culture. Ce surplus d'eau peut être attribuable au drainage impropre des sols, à la présence d'une nappe phréatique à faible profondeur, à l'infiltration ou au ruissellement d'eau provenant des environs.

Effet cumulatif de plusieurs désavantages mineurs (X) : La sous-classe « X » comprend des sols qui offrent une restriction modérée résultant de l'effet cumulatif de plusieurs désavantages qui, pris individuellement, ne sont pas assez sérieux pour motiver un déclassement.

Sols organiques*

Le classement interprétatif des sols selon leurs possibilités agricoles ne s'applique pas aux sols organiques, vu que, en général, l'insuffisance de données ayant trait aux régions dotées de tels sols ne permet pas de les juger sous ce rapport.

*Selon la définition adoptée par le comité national de classification des sols, les sols organiques sont des sols qui renferment 30 p. 100 ou plus de matières organiques et possèdent une couche consolidée de débris organiques d'au moins 12 pouces de profondeur.

ANNEXE 4

Photographies du site

Verger Champêtre
02334-19



Photos 1 et 2 : Vue de l'entrée du Verger Champêtre



Photo 3 : Vue typique des décorations selon les saisons



Photos 4, 5 et 6 : Kiosques avec plusieurs produits



Photos 7, 8 et 9: Activités éducatives



Photos 10 et 11: Activités éducatives (suite)



Photos 12 et 13: Activités éducatives (suite)



Photos 14, 15 et 16: Activités éducatives (suite)



Photos 17 et 18: Vue de la salle de réception présentant la thématique agricole



Photos 19: Cuisine et salle à manger du gîte

VENTE

L'AN DEUX MILLE QUINZE, le trois septembre.
(2015-09-03)

DEVANT Me Bruno CHABOT, notaire exerçant à Saint-Hyacinthe, province de Québec.

COMPARAISSENT

Mario MAILLOUX, [REDACTED] résidant au [REDACTED]

ci-après appelé " LE VENDEUR ";

ET

VERGER CHAMPÊTRE, société en nom collectif immatriculée sous le numéro 3360853546, ayant son domicile à 2300, rue Cowie, Granby, Québec, J2J 0H4, représentée aux présentes par Mario MAILLOUX, producteur agricole, résidant au 2300, rue Cowie, Granby, Québec, J2J 0H4, étant le seul associé formant ladite société depuis le dix-sept août deux mille quinze (17 août 2015);

ci-après appelée " L' ACQUÉREUR ";

LESQUELS conviennent ce qui suit:

OBJET DU CONTRAT

Le vendeur vend à l'acquéreur l'immeuble dont la désignation suit:

DÉSIGNATION

Un immeuble connu et désigné comme étant le lot numéro CINQ MILLIONS CINQ CENT CINQUANTE-HUIT MILLE NEUF CENT SOIXANTE-TREIZE (5 558 973) du CADASTRE DU QUÉBEC, dans la circonscription foncière de Shefford.

Avec les bâtiments y érigés et la résidence portant le numéro 2300, rue Cowie, Granby, Québec, J2J 0H4.

SERVITUDE

Le vendeur déclare que l'immeuble n'est l'objet d'aucune servitude, à l'exception d'une servitude en faveur d'Hydro-Québec créée aux termes de l'acte publié au bureau de la publicité des droits de la circonscription foncière de Shefford sous le numéro 11 048 705 et un droit d'utilisation des équipements et des machineries en faveur de Ferme Mailloux & Fils enr. créé aux termes de l'acte publié audit bureau de la publicité des droits sous le numéro 431 466.

ORIGINE DU DROIT DE PROPRIÉTÉ

Le vendeur est propriétaire de l'immeuble pour l'avoir acquis de Ferme Mailloux & Fils enr. aux termes d'actes de cession publiés au bureau de la publicité des droits de la circonscription foncière de Shefford sous les numéros 431 466 et 11 844 636.

GARANTIE

Cette vente est faite avec la garantie légale.

DOSSIER DE TITRES

Le vendeur ne s'engage pas à remettre de dossier de titres à l'acquéreur.

POSSESSION

L'acquéreur devient propriétaire de l'immeuble à compter de ce jour avec possession et occupation immédiates.

TRANSFERT DES RISQUES

Nonobstant l'alinéa 2 de l'article 1456 du Code civil du Québec, l'acquéreur assumera les risques afférents à l'immeuble conformément à l'article 950 du *Code Civil du Québec* à compter de la date des présentes.

DÉCLARATIONS DU VENDEUR

Le vendeur fait les déclarations suivantes et s'en porte garant:

L'immeuble est libre de toute hypothèque, redevance, priorité ou charge quelconque, compte tenu du fait qu'à même le prix de vente sont acquittés aux frais du vendeur les seules dettes hypothécaires grevant l'immeuble, savoir: une hypothèque en faveur de la Banque Royale du Canada créée aux termes de l'acte publié au bureau de la publicité des droits de la circonscription foncière de Shefford sous le numéro 19 413 179, laquelle demeure.

L'immeuble n'a subi ni réparation, ni transformation dans les trente-cinq jours précédant la date des présentes qui n'aient été totalement payées.

Il n'y a aucune autre servitude que celles déjà mentionnées.

Tous les impôts fonciers échus ont été payés sans subrogation.

Tous les droits de mutation ont été acquittés.

L'immeuble n'est pas assujéti à une clause d'option ou de préférence d'achat dans tout bail ou autre document et à laquelle l'acquéreur pourrait être personnellement tenu.

Il n'a reçu aucun avis d'une autorité compétente à l'effet que l'immeuble n'est pas conforme aux règlements et lois en vigueur.

Les travaux qu'il a effectués sur la propriété, depuis qu'il en est propriétaire, ont fait l'objet d'un permis émis par les autorités compétentes chaque fois que tel permis était requis et les travaux ont été exécutés en conformité avec ledit permis et les lois et règlements en vigueur.

L'immeuble est situé dans une zone agricole.

Cependant, la présente vente ne constitue pas une dérogation à la *Loi sur la Protection du Territoire et des Activités Agricoles*, parce que le vendeur a obtenu de

la Commission de Protection du Territoire Agricole une autorisation pour l'aliénation (le lotissement) de l'immeuble objet des présentes suivant décision rendue le huit mai deux mille quatorze (8 mai 2014), dossier numéro 403229; copie de ladite décision demeure annexée à l'original des présentes selon la *Loi sur le Notariat*.

L'immeuble ne fait pas partie d'un ensemble immobilier.

L'immeuble n'a pas fait partie d'un ensemble immobilier dont il se trouverait détaché par suite d'une aliénation depuis la mise en vigueur des dispositions de la loi prohibant telle aliénation.

L'immeuble n'est pas un bien culturel classé ou reconnu et n'est pas situé dans un arrondissement historique ou naturel, dans un site historique classé, ni dans une aire de protection selon la *Loi sur les biens culturels*.

Il est un résident canadien au sens de la *Loi de l'impôt sur le revenu* et au sens de la *Loi sur les impôts*.

DECLARATIONS DE L'ACQUEREUR

L'acquéreur fait les déclarations suivantes et s'en porte garant:

Il est une société canadienne au sens de la *Loi de l'impôt sur le revenu*, au sens de la *Loi sur les impôts*.

L'immeuble plus haut vendu est situé dans une aire retenue au sens de la *Loi de la Protection du territoire agricole du Québec*, en conséquence l'acquéreur reconnaît qu'il ne pourra l'utiliser que pour des fins agricoles, à moins d'une autorisation contraire.

OBLIGATIONS

D'autre part, l'acquéreur s'oblige à ce qui suit:

Prendre l'immeuble dans l'état où il se trouve, déclarant l'avoir vu et examiné à sa satisfaction et déclare qu'il est de sa responsabilité de vérifier auprès des autorités compétentes que la destination qu'il entend donner à l'immeuble est conforme aux lois et règlements en vigueur.

Payer tous les impôts fonciers échus et à échoir, y compris la proportion de ceux-ci pour l'année courante à compter des présentes, payer toute taxe ou impositions relatives à la présente mutation, ainsi que tous les versements en capital et intérêts à échoir sur toutes les taxes spéciales imposées avant ce jour dont le paiement est réparti sur plusieurs années.

Payer les frais et honoraires des présentes, de leur publicité et des copies pour toutes les parties.

RÉPARTITIONS

Les parties reconnaissent que les taxes municipales pour l'année en cours sont payées et sans ajustement et que les taxes scolaires pour l'année scolaire se terminant au 30 juin 2016 sont payées et sans ajustement.

PRIX

Cette vente est faite pour le prix de DEUX MILLIONS SIX CENT QUARANTE-CINQ MILLE DOLLARS (2 645 000,00 \$) et est payable comme suit :

a) par l'émission par l'acquéreur (la société) de participations pour un montant d'UN MILLION HUIT CENT QUATRE-VINGT-CINQ MILLE DOLLARS (1 885 000,00 \$) en faveur du vendeur; et

b) par la remise par l'acquéreur au vendeur d'un billet à demande au montant de CINQ CENT CINQUANTE MILLE DOLLARS (550 000,00 \$) en date de ce jour et ne portant aucun intérêt. Aucune hypothèque ne sera créée aux termes de ce billet; et

c) par la remise par l'acquéreur au vendeur d'un billet à demande au montant de DEUX CENT DIX MILLE DOLLARS (210 000,00 \$) en date de ce jour et ne portant aucun intérêt. Aucune hypothèque ne sera créée aux termes de ce billet.

RÉPARTITION DU PRIX DE VENTE

Pour les fins fiscales, les parties ont convenues de répartir le prix de vente comme suit:

Fonds de terre:	2 000 000,00 \$
Bâtiments agricoles:	435 000,00 \$
Résidence:	210 000,00 \$
<hr/>	
TOTAL:	2 645 000,00 \$

AJUSTEMENT DU PRIX

Le prix de vente a été établi de bonne foi, selon une méthode appliquée de façon appropriée à la situation des présentes, juste et raisonnable, après consultation et avec les véritables efforts requis; il reflète ce que les parties considèrent être la juste valeur marchande des biens vendus. Les parties déclarent avoir réellement l'intention de transférer les biens décrits aux présentes à leur juste valeur marchande.

Vu toutefois le lien de dépendance entre le vendeur et l'acquéreur au sens de la *Loi de l'impôt sur le revenu* et de la *Loi sur les impôts*, les parties conviennent que si la juste valeur marchande des biens vendus, telle qu'établie par le Ministère du Revenu provincial, impôt, et le Ministère du Revenu fédéral, ou par une cour de justice, diffèrait de la considération ci-dessus stipulée, les parties conviennent d'utiliser la juste valeur marchande du bien transféré telle qu'ainsi établie si elle est supérieure ou inférieure au prix déterminé par les parties aux présentes.

La différence entre la juste valeur marchande établie par le Ministère du Revenu provincial, impôt, et le Ministère du Revenu fédéral, ou par une cour de justice et le prix convenu par les parties aux présentes sera remboursée ou payée, ou l'obligation de verser la contrepartie résultant du présent transfert sera rajustée par les parties aux présentes, soit:

a) en émettant des valeurs additionnelles pour tenir compte de cette différence si la juste valeur marchande établie par ledit ministère est plus élevée que le prix susdit; ou

b) en réduisant la valeur des participations sans remboursement du sociétaire aux cas où le prix susdit excède la juste valeur marchande ainsi établie; ou

c) de toute autre manière satisfaisante conforme à la loi et/ou aux exigences des autorités fiscales et/ou de la cour de justice et/ou aux dispositions du FOLIO de l'impôt sur le revenu S4-F3-C1, entré en vigueur le 28 mars 2013 ou de tous autres folios subséquents.

Les parties conviennent de signer tout document et faire toute chose requise pour donner plein effet à ce contrat et notamment, mais sans restriction de se conformer aux dispositions du FOLIO de l'impôt sur le revenu S4-F3-C1, entré en vigueur le 28 mars 2013, se rapportant à la clause de rajustement de prix susdite

Enfin les parties entendent effectuer un roulement au sens des deux Lois en fixant les coûts fiscaux et les contreparties énoncées aux formulaires prescrits. Les parties, voulant se soumettre aux dispositions de l'article 97(2) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* et des articles correspondants de la *Loi sur les impôts*. Advenant le cas où les montants étaient différents de ceux apparaissant aux formules gouvernementales T-2059 et TP-614, alors les sommes convenues à retenir seront celles inscrites sur les formulaires.

Les parties conviennent également de se conformer aux dispositions du Bulletin d'interprétation du Ministère du Revenu it-291R3m en date du 12 janvier 2004, se rapportant aux règles régissant le transfert d'un bien à une corporation canadienne par un contribuable, pour une somme convenue qui peut être autre que la juste valeur marchande.

DECLARATION DES PARTIES RELATIVEMENT
A LA TAXE SUR LES PRODUITS ET SERVICES (T.P.S.)
ET LA TAXE DE VENTE DU QUEBEC (T.V.Q)

Le vendeur déclare que la résidence faisant l'objet de la présente vente, est un immeuble occupé principalement à titre résidentiel, qu'il n'a effectué aucune rénovation majeure et n'a pas réclamé et ne réclamera pas de crédit de taxe sur les intrants et de remboursement de taxe sur les intrants relativement à l'acquisition ou à des améliorations apportées à l'immeuble.

EN CONSEQUENCE, la présente vente est exonérée quant à la résidence selon les dispositions de la *Loi sur la taxe d'accise* et de la *Loi sur la taxe de vente du Québec*.

De plus, le vendeur déclare que le fonds de terre et les bâtiments agricoles ne comprennent aucune partie occupée à titre résidentiel.

EN CONSEQUENCE, la présente vente est taxable selon les dispositions de la *Loi sur la taxe d'accise* et de la *Loi sur la taxe de vente du Québec* en ce qui concerne le fonds de terres et les bâtiments agricoles.

Les parties déclarent que la valeur de la contrepartie aux fins de la *Loi sur la taxe d'accise* et aux fins de la *Loi sur la taxe de vente du Québec* est de 2 435 000,00 \$.

La T.P.S. représente une somme de 121 750,00 \$ et la T.V.Q représente une somme de 242 891,25 \$.

L'acquéreur déclare que ses numéros d'inscription sont les suivants et que ces inscriptions n'ont pas été annulées, ni ne sont en voie de l'être:

T.P.S.: 1445377149 RT0001 T.V.Q.: 1201630688 TQ0001

EN CONSEQUENCE, la responsabilité relative à la perception de la T.P.S. et de la T.V.Q est supportée par l'acquéreur.

ÉTATS CIVILS ET RÉGIMES MATRIMONIAUX

Mario MAILLOUX déclare être [REDACTED]
[REDACTED]

CLAUSE INTERPRÉTATIVE

Chaque fois que le contexte l'exige, tout mot écrit au singulier comprend aussi le pluriel, et vice versa, et tout mot écrit au genre masculin comprend aussi le genre féminin.

MENTIONS EXIGÉES EN VERTU DE L'ARTICLE 9 DE LA LOI
CONCERNANT LES DROITS SUR LES MUTATIONS IMMOBILIÈRES

Le vendeur et l'acquéreur, ci-après nommés " le cédant " et " le cessionnaire " établissent et reconnaissent les faits et les mentions suivants:

1. Les noms, prénoms, dénominations sociales et adresses du cédant et du cessionnaire dans la comparution sont exacts.
2. L'immeuble ci-dessus décrit est situé sur le territoire de la Municipalité de Granby.
3. Le montant de la contrepartie pour le transfert de la résidence, selon le cédant et le cessionnaire est de DEUX CENT DIX MILLE DOLLARS (210 000,00 \$).
4. Le montant constituant la base d'imposition du droit de mutation pour la résidence selon le cédant et le cessionnaire est de DEUX CENT DIX MILLE DOLLARS (210 000,00 \$).
5. Le montant du droit de mutation est de MILLE HUIT CENT CINQUANTE DOLLARS (1 850,00 \$).
6. Le montant de la contrepartie pour le transfert du fonds de terre et des bâtiments agricoles, selon le cédant et le cessionnaire est de DEUX MILLIONS QUATRE CENT TRENTE-CINQ MILLE DOLLARS (2 435 000,00 \$).
7. Le montant constituant la base d'imposition du droit de mutation pour le fonds de terres et les bâtiments agricoles selon le cédant et le cessionnaire est de DEUX MILLIONS QUATRE CENT TRENTE-CINQ MILLE DOLLARS (2 435 000,00 \$).
8. Le montant du droit de mutation est de TRENTE-CINQ MILLE VINGT-CINQ DOLLARS (35 025,00 \$).
9. Le cessionnaire déclare qu'il y a exonération du paiement du droit de mutation en ce qui concerne la résidence, le cédant étant, immédiatement avant le transfert de l'immeuble, propriétaire d'au moins quatre-vingt-dix pour cent (90%) des participations émises de la société en nom collectif étant le cessionnaire, en application du paragraphe b) de l'article 19 de la loi. Cette dernière déclaration est faite sous réserve du droit pour la municipalité d'imposer un droit de mutation en vertu de la loi modifiant de nouveau, diverses dispositions législatives concernant le domaine municipal. Cette loi permettant de percevoir un droit supplétif ne pouvant pas excéder 200.00 \$.
10. Le cessionnaire déclare que le fonds de terre et les bâtiments agricoles feront partie, dans l'année qui suit l'inscription du transfert, d'une exploitation agricole enregistrée à son nom conformément à un règlement pris en vertu de l'article 36.15

de la Loi sur le Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, (L.R.Q., chapitre M-14). Le cessionnaire bénéficie, en conséquence, de l'exonération du paiement du droit de mutation, en application de l'article 17.1 de la Loi. Cette dernière déclaration est faite sous réserve du droit pour la municipalité d'imposer un droit de mutation en vertu de la loi modifiant de nouveau, diverses dispositions législatives concernant le domaine municipal. Cette loi permettant de percevoir un droit supplétif ne pouvant pas excéder 200.00 \$.

11. Que l'immeuble visé par le transfert est un immeuble corporel seulement et qu'il ne comprend pas de meubles visés à l'article 1.0.1 de la *Loi concernant les droits sur les mutations immobilières*.

DONT ACTE à Saint-Césaire, sous le numéro vingt-cinq mille cent vingt-neuf (25 129) des minutes du notaire soussigné.

LECTURE FAITE, les parties signent en présence du notaire soussigné.

Mario MAILLOUX

VERGER CHAMPÊTRE

Par : Mario MAILLOUX

Me Bruno CHABOT, notaire

COPIE CONFORME DE L'ORIGINAL DEMEURE EN MON ETUDE

Me Bruno Chabot, notaire



VERGER CHAMPÊTRE
gîte & compagnie

Plan d'affaires

*Acquisition du Verger
Champêtre Gîte et Compagnie*

*Hélène Lachance
&
Pierre Rodgers*

TABLE DES MATIÈRES

	Page
1.0 INTRODUCTION	1
2.0 ENTREPRISE	2
2.1 Description du site étudié	2
2.2 Description du projet	2
2.3 Mission de l'entreprise.....	3
2.4 Valeurs de l'entreprise.....	3
2.5 Objectif de l'entreprise.....	4
2.6 Aspects légaux.....	4
2.6.1 Forme juridique.....	4
2.6.2 Lois et règlements	5
2.6.3 Assurances	5
2.6.4 Impacts environnementaux.....	5
3.0 ACQUEREURS	6
3.1 Présentation des acquéreurs	6
3.2 Structure de la propriété.....	6
3.3 Structure organisationnelle.....	7
3.3.1 Répartition des tâches	7
4.0 ANALYSE DU MARCHÉ	9
4.1. Secteur d'activité et environnement	9
4.2 Clientèle cible	9
4.3 La vente des produits.....	9
4.4 Marché potentiel et estimation des ventes	10

5.0	PLAN MARKETING	11
5.1	Produits et/ou services	11
5.2	Prix	12
5.3	Place	12
5.4	Promotion.....	13
6.0	PLAN DES OPERATIONS.....	14
6.1	Processus de fabrication et transformation	14
6.2	Capacité de production, de vente et de service	15
7.0	APPROVISIONNEMENT	16
7.1	Matière première et fournisseur	16
7.2	Entretien des animaux et vétérinaires	16
8.0	CONCLUSION	17

LISTE DES ANNEXES

ANNEXE 1 : Présentation détaillée des demandeurs

1.0 INTRODUCTION

Le présent document vise à décrire le projet d'acquisition, de Verger Champêtre-Gîte & Compagnie s.e.n.c., par madame Hélène Lachance et monsieur Pierre Rodgers.

Ils désirent prendre la relève de l'entreprise qui appartient à madame Thérèse Choinière et monsieur Mario Mailloux. Étant impliqué dans l'entreprise depuis 2018, le couple Lachance-Rodgers en connaît déjà bien les rouages et est prêt à poursuivre l'aventure.

Afin que le financement soit viable, les quatre (4) parties ont conclu que la terre devait être séparée. C'est ainsi que le couple d'acheteurs s'appête à acquérir environ 125 des 250 acres que comprend la propriété.

Verger Champêtre – Gîte et Compagnie s.e.n.c. est une entreprise très bien établie, à la réputation enviable. Les futurs propriétaires sont confiants d'avoir les compétences et la passion nécessaires pour faire grandir le projet dont ils rêvent depuis de nombreuses années.

2.0 ENTREPRISE

2.1 Description du site étudié

Actionnaires de la compagnie 9199-5969 Québec inc., ayant comme activité le transport de marchandises depuis 2011, nous comptons faire l'acquisition du Verger Champêtre avec celle-ci. Nous conserverons la même raison sociale existante, soit le Verger Champêtre, Gîte et Compagnie s.e.n.c., étant donné l'investissement effectué sur le nouveau site internet, les uniformes des employés et le plan marketing déjà mis en place en 2019. Nous désirons continuer d'entretenir les relations professionnelles avec les collaborateurs déjà existants avec qui nous avons eu la chance de travailler au courant des deux (2) dernières années passées au Verger.

2.2 Description du projet

Verger Champêtre est une entreprise d'agrotourisme depuis 2003. Celle-ci se veut, en quelque sorte, un endroit paisible située en campagne de la ville de Granby ou on peut profiter de plusieurs activités sur le site dépendant de la saison. On y retrouve :

- une ferme avec plus de 100 animaux (alpagas, lapins, moutons, chèvres, mini-chevaux, etc.);
- un verger de plus de 3 000 pommiers;
- une plantation de sapins de Noël;
- des cultures d'ail, de citrouilles et de courges diverses;
- un potager dont les légumes servent à la transformation des produits et repas servis sur place;
- un circuit de plus de 2,8 km de sentiers pédestres traversant les parcs animaliers;
- un centre d'interprétation des produits de la ferme;
- une salle de réception de 70 places, avec permis d'alcool;
- un kiosque à la ferme pour vendre les produits de transformation et la viande provenant des élevages de l'entreprise;
- un gîte à louer pour les personnes désirant profiter au maximum de l'ambiance présente sur le site.

Nous désirons prendre la relève de l'entreprise en faisant l'acquisition d'environ 125 acres sur les 250 acres de terre agricole qu'elle possède présentement. Les terres seraient délimitées par le ruisseau verbalisé ainsi que des bâtiments de la ferme soient, la grange, les garages, la maison ainsi que le kiosque. Pour la première année, nous désirons poursuivre le travail déjà accompli tout en ajoutant notre touche personnelle et emménager sur place.

2.3 Mission de l'entreprise

L'entreprise a pour mission de :

- poursuivre le travail de monsieur Mario Mailloux et madame Thérèse Choinière, de permettre aux familles, aux gens seuls, de venir se détendre et profiter des activités offertes au sein d'une entreprise agricole qui sait recevoir ses clients;
- démontrer également aux gens qu'il est possible de mettre sur pied et d'opérer une entreprise d'agrotourisme qui respecte l'environnement, et qui a un profond respect du règne animal;
- faire bénéficier de produits faits à partir de nos cultures, de nos élevages, sans colorant, sans produits de conservation nuisibles à notre santé et pour notre écologie;
- prouver à la population que nous pouvons vivre de la terre de chez nous.

2.4 Valeurs de l'entreprise

La principale valeur de l'entreprise est de contribuer au mieux-être de notre clientèle en lui offrant des activités et des produits sains provenant de nos cultures et de nos élevages, et en lui permettant de côtoyer les animaux dans un environnement plaisant et enchanteur afin d'en garder des souvenirs inoubliables. Nous désirons, également, valoriser le travail d'équipe, car la bonne collaboration de tous les employés est le secret du succès, un travail d'équipe efficace crée des relations saines et durables.

2.5 Objectifs de l'entreprise

Court terme :

Nous avons comme objectifs à court terme :

- continuer à offrir les mêmes services déjà en place;
- introduire la production maraîchère en serre sur les douze (12) mois de l'année qui inclurait l'autocueillette en saison.

Moyen terme :

Nous avons comme objectifs à moyen terme :

- d'agrandir la terrasse du bistro et d'ajouter un four à pizza;
- de créer une pizza faite avec nos saucissons d'alpagas et de chevreaux;
- d'offrir l'autocueillette d'œufs frais de poules en liberté.

2.6 Aspects légaux

2.6.1 Forme juridique

Une fois la transaction effectuée, le Verger Champêtre sera une entreprise incorporée et le fait d'être une entité séparée ceci protégera notre patrimoine personnel.

Nous pourrons, également, payer l'impôt à un taux réduit sur le revenu généré au cours de l'année. Le report d'impôts demeure également un élément intéressant, et seuls les gains sortis sous forme de salaires ou de dividendes sont imposables.

Pour l'obtention du financement, l'incorporation est généralement un prérequis, puisqu'ainsi, nous avons assuré à notre entreprise une longévité et une protection de base par l'entremise de la responsabilité limitée.

De plus, les propriétaires actuels ont décidé de nous aider au niveau du financement en augmentant la balance de prix vente et en échangeant celle-ci par des actions de catégorie E, non-votantes et non-participantes, ce qui nous permet de conserver un coussin financier pour les deux (2) premières années.

2.6.2 Lois et règlements

Nom de la compagnie : 9199-5969 Québec inc.

No de certificat d'enregistrement : 1165315855

TPS : 8450540987RT0001

TVQ : 1214450590TQ0001

Nous conserverons le nom de l'entreprise déjà existant soit, Verger Champêtre-Gîte & Compagnie s.e.n.c. que nous ajouterons comme raison sociale à notre compagnie.

2.6.3 Assurances

Comme les propriétaires actuels monsieur Mario Mailloux et madame Thérèse Choinière détiendront des actions de 9199-5969 Québec inc., nous avons la possibilité de conserver les contrats d'assurance responsabilité et assurance générale déjà en vigueur.

2.6.4 Impacts environnementaux

Nous avons l'intention de mettre en pratique la gestion des matières résiduelles et la gestion de l'énergie tant au niveau de la transformation de nos produits qu'à la culture et l'élevage de ceux-ci. Nous voulons, également, sensibiliser et motiver nos employés à adhérer à ces principes.

L'impact du cycle de vie de nos produits et activités sur l'environnement sera considéré.

Nous aimerions, dans un proche avenir, avoir une culture autosuffisante durant l'année entière, en produisant en serres à énergie renouvelable, géothermie ou biomasse, pendant la période hivernale et en champs en période estivale. Nous souhaitons aussi transformer nos produits de culture à 100 % en limitant le volume de résidus à composter et même utiliser ceux-ci pour notre culture en serre.

3.0 ACQUÉREURS

3.1 Présentation des acquéreurs

Madame Hélène Lachance est [REDACTED] privé depuis environ quinze (15) ans et a la responsabilité de la gestion complète de vingt-cinq (25) entreprises de différents secteurs d'activités. Elle possède une vaste expérience dans le service à la clientèle, la gestion des ressources humaines et en gestion d'entreprise.

Monsieur Pierre Rodgers est détenteur d'un [REDACTED]. Avant d'être son propre patron, il a été chef d'une équipe de transport, hors norme, responsable de la formation et de l'embauche des camionneurs.

Madame Hélène Lachance et Monsieur Pierre Rodgers travaillent également dans le domaine agricole depuis leur enfance, que ce soit pour les soins aux animaux ou les travaux de récolte, en production bovine, laitière, fruitière et acéricole. Depuis 2018, ils travaillent d'ailleurs au Verger Champêtre. Parents de six (6) adolescents et jeunes adultes, ils partagent tout l'amour de la nature et le respect de l'environnement. La plus jeune des enfants est également employée au Verger.

Une présentation détaillée des acquéreurs et de l'histoire du projet est présentée à l'Annexe 1.

3.2 Structure de la propriété

Les parts de l'entreprise (sujet à révision avec la promesse d'achat) seront réparties comme suit :

Noms des actionnaires	Mise de fonds et financement	Transfert d'actif	Nombre d'actions
Monsieur Mario Mailloux	[REDACTED]		[REDACTED]
Madame Thérèse Choinière	[REDACTED]		[REDACTED]
Monsieur Pierre Rodgers	[REDACTED]		[REDACTED]
Madame Hélène Lachance	[REDACTED]		[REDACTED]

3.3 Structure organisationnelle

3.3.1 Répartition des tâches

Les tâches seront réparties comme suit :

Monsieur Pierre Rodgers

- Entretien, arrosage et taille des pommiers;
- Entretien et taille des sapins;
- Entretien des bâtiments agricoles;
- Culture des champs (légumes, ails, courges et citrouilles);
- Entretien de la machinerie et des équipements;
- Distribution des tâches extérieures aux employés;
- Entretien du terrain extérieur (pelouse, sentier, parcs animaliers, etc.);
- Achats des équipements, pièces, semences, plants, arbustes, etc.;
- Responsable du service à la clientèle portion extérieur (verger, balade, mini-ferme, etc.).

Madame Hélène Lachance

- Transformation des aliments cultivés;
- Gestion des employés du kiosque intérieur et extérieur, des stagiaires ainsi que du personnel à l'entretien des bâtiments touristiques;
- Gestion comptable complète de l'entreprise (paies, tenue de livres, facturation, etc.);
- Gestion du site web et de la boutique en ligne;
- Gestion des réservations de groupe et du gîte en location;
- Voir au respect des normes de la MAPAQ;
- Achats des aliments de base, du stock en boutique, emballage des aliments, produits pour la revente et négociations avec les fournisseurs;
- Responsable du service à la clientèle portion intérieure du kiosque, gîte et salle de réception.

Monsieur Pierre Rodgers et madame Hélène Lachance

- Voir au bien-être des employés et du respect des normes et procédures;
- Voir au bien-être de nos animaux et entretiens de ceux-ci;
- Élaboration des menus offerts et des nouveaux produits;
- Élaboration des budgets à respecter;
- Embauche du personnel;
- Aménagement des cultures selon nos besoins respectifs;
- Élaboration des projets futurs et la mise en marché;
- Gestion des stocks provenant des cultures.

4.0 ANALYSE DU MARCHÉ

4.1. Secteur d'activité et environnement

L'entreprise se situe dans l'industrie agroalimentaire et touristique et elle se démarque, dans ces deux (2) éléments, par son potentiel à offrir à sa clientèle une expérience hors du commun, près des animaux et de la nature.

4.2 Clientèle cible

Le site complet répond aux besoins des familles, des couples ou des gens seuls qui recherchent un endroit paisible pour un pique-nique, une balade en sentier, prendre des photos, dans un décor enchanteur, ou tout simplement profiter de la nature et de nos animaux. L'expérience au verger s'adresse, également, à ceux et celles qui désirent en apprendre davantage sur la vie à la ferme, sur l'agriculture et sur la transformation des aliments cultivés.

Nous voulons, également, viser les groupes d'enfants, services de garde et écoles ainsi que nos groupes de seniors pour des projets éducatifs ou tout simplement pour leur permettre de se rapprocher de la terre et des animaux.

4.3 La vente des produits

Les produits seront en grande majorité vendus à notre kiosque situé sur le site et nous visons, à court terme, de développer la boutique en ligne ainsi que des points de chute dans les environs pour satisfaire nos clients provenant de l'extérieur de la région.

Depuis cette année, les clients fidèles peuvent, également, se procurer un passeport incluant huit (8) entrées pour ainsi venir profiter des différentes activités offertes selon la saison.

La concurrence directe est minime et presque aucune autre entreprise agrotouristique n'offre autant de produits, d'activités, de sentiers, de parc animalier ouvert au public, et ce, sur le même site enchanteur.

4.4 Marché potentiel et estimation des ventes

L'entreprise étant déjà en affaires depuis 2003, celle-ci a déjà pignon sur rue et une solide réputation. Au fil des années et surtout depuis 2019, un plan marketing provenant d'une firme réputée a élevé encore plus l'entreprise sur le marché et élargi la clientèle potentielle à la grandeur de la province. Déjà, au courant des deux (2) dernières années, les ventes de produits et surtout de visites à la ferme ont explosé. Nous estimons donc une croissance d'environ 12 % par année au niveau des visites et des ventes.

5.0 PLAN MARKETING

5.1 Produits et/ou services

Présentement, l'entreprise offre des produits issus de la culture fruitière et maraîchère, des coupes de viande de l'élevage ainsi que des produits provenant d'entreprises collaboratrices. Parmi les produits transformés sur place, on retrouve :

- des marinades, des confitures, du fudge, des tartes, muffins et gâteaux, pizzas, lasagnes, sauce pour pâte ainsi que des soupes et potages de saison;
- des charcuteries, des terrines et pâtés, diverses coupes de viande, saucissons secs et saucisses à cuire;
- des foulards, des bas, couvertures et autres pièces de vêtements faites exclusivement de laine d'alpagas.

Des paniers de Noël, regroupant ces produits, sont également offerts ainsi qu'une grande gamme d'accessoires à l'effigie du Verger Champêtre.

L'entreprise offre également une variété d'expériences :

- une randonnée pédestre dans un sentier de 2,8 km qui traverse le verger et les parcs animaliers;
- des balades avec un mini-cheval ou un alpaga en laisse;
- la visite de la mini ferme;
- l'autocueillette d'ail et de sapins de Noël;
- un tour guidé du verger en tracteur;
- un repas ou un pique-nique avec les produits de la ferme;
- des journées thématiques (décoration de citrouilles, fabrication de nichoirs à oiseaux, yoga avec des animaux, etc.);
- des brunchs pour Pâques, la fête des Mères et la fête des Pères ainsi qu'un buffet de Noël;
- l'accueil de groupes d'enfants ou de seniors et la tenue de divers ateliers.

Des ateliers de zoothérapies et l'organisation d'activités, lors de la semaine de relâche en mars, sont également envisagés pour le futur.

5.2 Prix

Étant l'acteur principal de la chaîne de production, de la culture à la transformation, nous fixons les prix des produits en fonction du coût de revient. Nous avons visité plusieurs boutiques et kiosques de produits du terroir et nous sommes également de très grands consommateurs de ceux-ci, donc nous avons plusieurs exemples de la gamme de prix du marché présent. Vu la fraîcheur de nos produits et la clientèle fidèle que nous avons depuis un certain temps déjà, nos produits demeurent uniques et recherchés sur le marché.

5.3 Place

Le Verger est situé à la jonction de la rue Cowie et de La Grande Ligne dans la région de Granby en Estrie. Ce qui nous offre l'opportunité des grands accès comme la 112, la 139 ainsi que l'autoroute 10. Nous sommes seulement à 45 minutes du grand Montréal et nous avons la chance d'avoir accès à un très grand bassin de clients potentiels. Étant à proximité de grandes régions touristiques telles que Bromont, Brome Missisquoi et Saint-Paul-d'Abbotsford, tous les attraits de ces régions nous apportent son lot de touristes et d'épicuriens très apprécié.

Nous sommes choyés par cette proximité tant au niveau touristique qu'au niveau des entreprises d'entreposage, de transformation et la vente de nos surplus est d'autant plus accessible. L'expertise des spécialistes, qui nous accompagnent tout au long de l'année que ce soit au niveau du développement, de l'entretien ou de l'élaboration de nos projets futurs, est ainsi plus facile d'accès également vu notre proximité des zones urbaines.

5.4 Promotion

La promotion de nos activités et services se fait déjà de plusieurs façons :

- Élaboration d'un nouveau site internet et d'un nouveau logo;
- Partenariat avec différentes entreprises de la région, dont le Château Bromont qui nous donne une visibilité sans précédent;
- Collaboration avec des stagiaires de l'université de Sherbrooke en communication et marketing qui s'occupent des réseaux sociaux et mettent à jour les différentes activités proposées ainsi que notre galerie photos au fil des jours;
- Mise en place d'un plan marketing élaboré par la firme 24/7 qui vise également de rejoindre une autre catégorie de clients, soit les jeunes couples et les professionnels;
- Entente de location avec airbnb pour le logement de la maison sur la ferme;
- Participation à l'Association Femmessor, dont le réseautage permet de promouvoir l'entreprise et facilite l'accès à différentes expertises et partenariats.

Nous planifions également :

- La création de nouveaux partenariats avec les campings de la région ainsi que divers festivals;
- L'ajout d'un point de chute et d'un service de livraison afin d'augmenter notre volume de ventes.

6.0 PLAN DES OPÉRATIONS

6.1 Processus de fabrication et transformation

Pour l'entreprise, le volume de masse n'est pas un critère important, il s'agit plutôt de produire ou transformer nos cultures et nos viandes de façon à ce que tout conserve sa fraîcheur et d'en faire un produit de choix. C'est pourquoi nous visons la qualité du produit et non la quantité produite. Autant au niveau du service à la clientèle, nous nous devons d'offrir un service courtois, rapide et surtout adapté à chaque individu ou famille.

Donc, pour satisfaire notre clientèle diversifiée, nous devons offrir des produits de grande qualité, mais aussi des produits accessibles pour les familles. De plus, notre vaste gamme de produits est disponible en plusieurs formats autant pour les couples que pour les familles.

Tout ce que nous offrons est transformé à partir des produits de la ferme. Tous les ingrédients utilisés sont soigneusement choisis et identifiés afin d'éviter les allergies et intolérances.

Afin de pouvoir offrir les produits, tout au long de l'année, nous devons restructurer l'approvisionnement. C'est pourquoi nous visons l'acquisition de serres pour la culture hors saison, qui nous permettrait de rentabiliser l'entreprise sur l'année complète. En prolongeant notre saison de transformation, nous pourrions augmenter le volume de stock nécessaire pour la saison estivale et la saison des pommes. Cela éviterait la hausse de prix des produits hors saison. Cela nous laisserait aussi plus de temps pour élaborer nos projets et diversifier les activités disponibles sur le site pour ainsi accroître nos bénéfices.

Nos employés connaissent, également, tous les produits disponibles pour informer le mieux possible notre clientèle. Ils ont tous également été formés sur les normes d'hygiène et salubrité, sur les techniques de réanimation et d'intervention.

6.2 Capacité de production, de vente et de service

Afin d'être les plus productifs possibles et surtout avoir un environnement de travail pratique et adapté à une clientèle grandissante, nous projetons augmenter la superficie de travail de la cuisine et réaménager les lieux.

Nous souhaitons, également, installer un petit kiosque à l'entrée/sortie du stationnement pour faciliter le paiement des produits de l'autocueillette.

Un système d'horaires pour les balades avec les animaux devra être mis sur pied dans un avenir très rapproché. Il permettra d'éviter les files d'attente et donnera l'opportunité aux clients de visiter le site en attendant leur tour pour la balade. Dans un circuit délimité, uniquement réservé aux balades, il y aurait des endroits définis pour la prise de photos, le ravitaillement et le repos des animaux et des promeneurs.

Pour rester chefs de file et compétitifs, nous devons sans cesse innover avec de nouvelles activités toujours en lien avec l'agriculture ainsi qu'avec les produits que nous cultivons. Par exemple, nous sommes présentement à l'élaboration d'un produit pour consommation sur place, unique, attrayant et fait à partir des pommes cultivées au Verger. Avant de l'offrir à nos clients, nous devons évaluer le coût de fabrication à plus grand volume. Il se doit d'être bon et abordable pour tous, il doit conserver le même ratio de rentabilité que les autres produits déjà offerts.

7.0 APPROVISIONNEMENT

7.1 Matière première et fournisseurs

Nous visons, à court terme, une autonomie graduelle, mais complète au niveau de l'approvisionnement des matières premières donc des fruits, légumes et viandes et œufs utilisés pour la transformation et la vente à la pièce au Verger directement. Ainsi, nous pourrions certifier de la fraîcheur du produit et surtout pouvoir transformer ceux-ci, peu importe la saison de leur culture habituelle.

Pour tout ce qui est des aliments de base, articles à l'effigie du Verger, peluches d'animaux, décorations, nous conserverons pour le moment les mêmes fournisseurs que madame Thérèse Choinière et en combinant nos deux (2) entreprises, notre volume d'achat sera plus grand donc nous aurons accès à de meilleurs prix et un pouvoir d'achat beaucoup plus avantageux.

7.2 Entretien des animaux et vétérinaires

Étant sur place pendant la période du 1^{er} juin à la mi-novembre, et ce, depuis 2018 nous avons assisté à plusieurs interventions des vétérinaires pour différentes raisons, à la tonte des alpagas et la coupe des dents, à l'entretien des sabots des mini-chevaux ainsi qu'à la naissance de plusieurs petits. Venant de la campagne et du milieu agricole, nous comptons sur notre expérience personnelle ainsi que sur l'expertise de monsieur Mario Mailloux et madame Thérèse Choinière qui assureront une période de transition, pour acquérir les connaissances afin de prendre soin de nos animaux comme il se doit. Nous avons déjà établi des liens solides de confiance avec les différents vétérinaires de la région qui sont intervenus au Verger pendant cette période.

8.0 CONCLUSION

L'achat d'environ 125 acres, de Verger Champêtre - Gîtes et Compagnie s.e.n.c., nous permettra de réaliser notre rêve, soit de vivre de l'agriculture. Il permettra aussi de maintenir une entreprise déjà bien établie et de promouvoir l'achat local de produits de qualité supérieure.

ANNEXE 1

Présentation détaillée des demandeurs

Madame Hélène Lachance, [REDACTED]

Native de [REDACTED], un petit village de campagne près du célèbre [REDACTED]. J'ai grandi au sein de l'entreprise familiale puisque mes parents étaient propriétaires d'une [REDACTED]. J'ai donc baigné dans le service à la clientèle depuis mon jeune âge et en grandissant, j'ai pris les rênes de la gestion de l'entreprise tant au niveau comptable que de l'embauche des employés saisonniers, et ce, jusqu'à la vente de celle-ci en 2006. Mes premiers emplois à l'exception de la gestion de l'entreprise familiale ont tous été dans des fermes de ma région. J'ai eu pour tâches l'entretien de la grange, des animaux, la traite ainsi que les soins particuliers à prodiguer aux veaux. J'ai, par la suite, fait mes études au [REDACTED] en [REDACTED] et après j'ai poursuivi avec un [REDACTED] et des [REDACTED]. J'ai travaillé en ressources humaines de 2000 à 2006 dans une entreprise de Transport où j'avais la responsabilité de l'embauche, de la formation des employés et du respect des normes de conduite, de CSST et des procédures internes. J'occupe maintenant un poste de haut niveau dans la gestion de l'entreprise, des paies, de la comptabilité générale, des conventions de prêts, la préparation des états financiers intérimaires ou de fin d'année sont toutes des tâches qui font partie de mon quotidien tant au niveau professionnel que personnel, car depuis 2011 mon conjoint détient sa propre entreprise de transport.

Je suis, également, l'heureuse maman de trois (3) enfants maintenant devenus grands et mon conjoint est lui aussi papa de deux (2) filles et nous avons en commun notre petite dernière. La maisonnée compte six (6) adolescents et jeunes adultes, tous amoureux de la nature et soucieux de l'importance de notre environnement, ce qui contribue à notre plus grande fierté. Notre plus jeune [REDACTED] a d'ailleurs travaillé avec nous, durant les deux (2) dernières années au Verger, tant au niveau de l'entretien des animaux, de la culture, la transformation ainsi que du service à la clientèle.

Elle a eu la chance de pouvoir suivre autant monsieur Mario Mailloux que madame Thérèse Choinière dans leurs activités quotidiennes et ainsi profiter sur le terrain d'une formation sur mesure.

Monsieur Pierre Rodgers, [REDACTED]

Natif du [REDACTED], déménagé en jeune âge dans diverses régions rurales du Québec, monsieur Pierre Rodgers, a eu la chance de travailler avec ses parents dans la culture fruitière, soit les vergers. De plus, son père, étant [REDACTED] de plusieurs domaines de villégiature, a contribué aux services à la clientèle, à l'entretien des résidences secondaires, au développement des zones habitées, à la préparation des sites pour la chasse et à l'ensemencement des lacs pour la pêche. Depuis l'âge de neuf (9) ans, il a eu la chance de travailler dans le milieu agricole, car plusieurs de ses amis étaient propriétaires de différentes fermes et de différentes cultures. Dès l'âge de quatorze (14) ans jusqu'à 30 ans il a travaillé par temps perdu sur la terre de ses anciens beaux-parents. La préparation de la terre, l'entretien des animaux à bœuf, la récolte de foin ainsi que la production acéricole et l'aménagement forestier ont tous fait partie de ses tâches.

À l'âge de vingt (20) ans, il a eu la chance d'obtenir son permis de Classe 1 ainsi que son DEP. Il a alors été embauché dans une entreprise de transport spécialisé dans le dimensionnel et il est devenu, en 1999, [REDACTED]

[REDACTED] En 2006, il est devenu [REDACTED]. À la fermeture de cette entreprise, en 2007, il a été recruté par une nouvelle compagnie qui débutait dans le milieu du transport et qui cherchait une personne qualifiée, avec expérience, pour bâtir sa flotte de chauffeurs. Il était alors [REDACTED]

En 2011, ayant besoin d'un nouveau défi, il a décidé de devenir son propre employeur. Il a fait l'acquisition de sa compagnie ainsi que de son camion et il est devenu voiturier propriétaire pour Transport Robert. Malgré tous ses emplois et tous ses défis réalisés, il a toujours voulu revenir à la terre et avoir la chance de produire, de cultiver et d'offrir ses produits et ainsi combler sa passion de la cuisine et des animaux.

Histoire du projet

Nous étions à la recherche, depuis plusieurs années, d'un projet familial qui nous donnerait l'opportunité de regrouper deux (2) de nos passions communes soit, les animaux et la cuisine. Les enfants grandissent et nous avons maintenant du temps et l'énergie pour nous consacrer à notre rêve, soit devenir propriétaire de notre entreprise agricole.

De plus, nous avons, pendant près de deux (2) ans, travaillé conjointement dans la même entreprise au niveau [REDACTED]

[REDACTED]. Étant actifs dans la vie, nous avons besoin de nouveaux défis et de pouvoir mettre nos capacités et aptitudes en valeur dans un retour à la source. Nous avons tous deux travaillé durant notre jeunesse en agriculture et dans des cultures fruitières et depuis un certain temps l'appel de la nature devenait de plus en plus présent. Travailler de nos mains, cultiver, élever, transformer nos produits et cuisiner pour une grande tablée devenait pour nous un objectif à réaliser. Retrouver notre complicité à deux (2), le besoin de retravailler ensemble et de pouvoir mettre nos forces respectives encore une fois à contribution, pour relever ce défi de taille et la réalisation d'un projet commun devenait, également, une priorité dans nos vies.

Les propriétaires actuels, qui ont bâti cette fabuleuse entreprise, recherchaient depuis un certain temps une relève prête à s'impliquer, à poursuivre leur passion et à conserver la mission du Verger Champêtre qui est d'offrir aux familles un endroit paisible en harmonie avec la nature et les animaux.

Nous avons rencontré monsieur Mario Mailloux et madame Thérèse Choinière, en 2016, alors que je venais de changer de cabinet comptable, ceux-ci y étaient clients depuis un certain temps. Nous avons à ce moment visité le site complet ainsi que l'envers du décor sans savoir qu'ils étaient à la recherche d'une relève. Sachant qu'ils avaient une salle de réception et que nous avons comme projet depuis plusieurs années d'ouvrir une table champêtre, nous leur avons proposé la location de celle-ci. Suite à cette discussion, ils nous ont informés qu'ils étaient à la recherche d'une famille pour prendre la relève complète de leur entreprise.

Nous avons, par la suite, eu la chance de vivre l'expérience du Verger en tant qu'employés pendant toutes les fins de semaine de mai à novembre donc, pendant les périodes les plus achalandées de l'année, et ce, pour deux (2) années consécutives en 2018 et 2019. Nous avons participé à la préparation de l'ouverture du site, aux différentes récoltes annuelles, à l'accueil de la clientèle, à la transformation des produits récoltés, à la vente au kiosque, à l'élaboration du nouveau logo et du nouveau site internet. Nous avons fait la connaissance de tous les acteurs et employés qui gravitent autour du succès de l'entreprise. Assister aux nouvelles naissances, aux visites du vétérinaire et à l'entretien des animaux de la ferme a, également, fait partie de notre quotidien pendant cette période.

Par la suite, nous avons rencontré madame Nathalie Arès de la MAPAQ et son équipe, madame Maggie Desrochers et monsieur Philip Beaudry de la Caisse Desjardins afin d'aller chercher toute l'information nécessaire au financement et à la relève agricole, car ce projet nous tient vraiment à coeur, mais nous n'avons aucune idée par où commencer.

Nous voici maintenant à l'étape d'achat de l'entreprise !

Le 1^{er} décembre 2020

Madame Séverine Côté-Demers, agr.
DIRECTION DE L'ANALYSE
COMMISSION DE PROTECTION DU
TERRITOIRE AGRICOLE DU QUÉBEC
25, boul. La Fayette, 3^e étage
Longueuil (Québec) J4K 5C7

Courriel : severine.cote-demers@cptaq.gouv.qc.ca

PROJET : V/📁 : 429339
N/📁 : 02334-19

OBJET : Demande d'informations additionnelles

Madame,

Nous avons bien reçu votre correspondance, datée du 23 novembre 2020, à l'égard du dossier mentionné en rubrique. Celle-ci fait état de certaines informations additionnelles pour compléter l'étude du dossier. Vous trouverez, ci-dessous, les réponses aux questions posées qui vous permettront de poursuivre votre étude.

De plus, afin de donner plus de précisions concernant le projet, vous pourrez consulter le plan d'affaires de madame Hélène Lachance et monsieur Pierre Rodgers (9199-5669 Québec inc.) joint à la présente. Voici les différentes précisions :

Caractérisation des impacts positifs pour la ferme laitière

- Création d'un bloc contigu en propriété d'une superficie de près de 110 ha;
- Accroissement des superficies en culture;
- Augmentation des superficies pour l'épandage d'engrais de ferme;
- Maximise et rentabilise les acquisitions d'équipements agricoles de la ferme;

- Optimise la productivité de terres agricoles cultivées en grandes cultures avec les équipements et l'expertise;
- Augmente la capacité de réception en phosphore de la ferme;
- Permet une augmentation du cheptel laitier (certificat d'autorisation).

Caractérisation des impacts positifs pour la ferme maraîchère-fruitière

- Favorise l'établissement d'une entreprise de la relève, qui possède les atouts nécessaires, pour poursuivre les activités agrotouristiques reconnues dans le milieu;
- Facilite la continuité des activités par une relève non apparentée;
- Respecte la capacité financière des acheteurs tout en permettant l'exploitation d'une entité agricole;
- Poursuite des activités d'une entreprise rentable, viable et autonome;
- Aide à la croissance de l'entreprise et l'atteinte de l'autosuffisance complète, à moyen et long terme, par la possibilité d'accroître les superficies fruitières et maraîchères;
- Favorise la spécialisation de l'entreprise dans les produits maraîchers et fruitiers;
- Permet la consolidation d'un marché de proximité (autocueillette et visites à la ferme);
- Favorise les possibilités d'irrigation des terres en culture par la proximité du cours d'eau Beaudry qui longe toute la propriété visée.

Précision sur les diverses cultures exploitées par la ferme maraîchère-fruitière

- Actuellement, la superficie d'environ 34,4 ha est divisée comme suit :
 - installations, bâtiments agricoles et pâturage ($\pm 3,1$ ha);
 - arbres fruitiers et sapinière ($\pm 12,4$ ha);
 - cultures maraîchères (courges, légumes et ail) ($\pm 4,4$ ha);
 - terre louée pour les grandes cultures ($\pm 11,0$ ha).

Structure de mise en marché de la ferme maraîchère-fruitière

- Actuellement, l'ensemble des produits et des activités sont réalisés sur les lieux;
- Voir plan d'affaires de madame Hélène Lachance et monsieur Pierre Rodgers (9199-5669 Québec inc.) pour plus de détails.

Motivation de la division de la superficie en deux propriétés de 34,4 et 36,6 ha

- Le financement et le plan d'affaires de l'entreprise 9199-5969 Québec inc. permettent l'acquisition des installations et bâtiments agricoles existants ainsi que la superficie projetée d'environ 34,4 ha.
- La superficie acquise, d'environ 34,4 ha, est suffisante pour réaliser le projet convoité et permettre à l'entreprise d'être autosuffisante à moyen terme.
- La délimitation des propriétés tient compte du tracé naturel du cours d'eau Beaudry qui sépare ces deux (2) propriétés du sud au nord. La partie ouest sera achetée par la ferme 9199-5969 Québec inc. alors que la partie est sera vendue à Ferme Mailloux et Fils.
- La valeur marchande moyenne d'un hectare se négocie aux alentours de 45 000 \$. L'ajout d'une superficie additionnelle de 6 ha, pour atteindre une superficie de 40 ha, représente un investissement supplémentaire de l'ordre de 270 000 \$ pour l'entreprise 9199-5969 Québec inc. Ce coût additionnel pourrait représenter un frein à la croissance projetée de l'entreprise et même compromettre la transaction actuelle.
- Ferme 9199-5969 Québec inc. pourra difficilement rentabiliser l'achat de ces superficies supplémentaires (6 ha). Étant viable et rentable avec la superficie d'environ 34,4 ha acquise, la superficie additionnelle sera probablement louée pour y être cultivée en grandes cultures.
- Ferme Mailloux et Fils inc. est un important producteur laitier, dans la région, qui se spécialise dans les grandes cultures. Elle possède les équipements agricoles et l'expertise nécessaire pour optimiser et rentabiliser l'acquisition de nouvelles superficies qui seront cultivées en grandes cultures.

Si jamais vous avez besoin des états financiers de l'entreprise, nous pourrions vous les fournir.

En espérant le tout conforme, nous vous prions d'agréer, Madame, nos salutations distinguées.



Caroline-Joan Beucher, agr.
Directrice générale adjointe

CJB/cd

p. j. Courriel du 23 novembre 2020
Plan d'affaires de Mme Hélène Lafrance et M. Pierre Rodgers

De : [Severine Côté-Demers](#)
A : [Caroline-Joan Boucher](#)
Objet : dossier CPTAQ 429339 Verger Champêtre aliénation
Date : 23 novembre 2020 13:35:13



Bonjour Mme Boucher,

Je suis la personne responsable de l'analyse de la demande de Verger Champêtre, pour laquelle vous êtes mandataire.

Afin de compléter l'analyse de votre dossier, pourriez-vous me transmettre les renseignements suivants :

- Caractérisation des impacts positifs du morcellement pour la ferme laitière;
- Caractérisation des impacts positifs du morcellement pour la ferme maraichère-fruitière
- Comment seront divisées les cultures de façons précises (verger, détails des cultures fruitières, maraichères et grande culture)
- Informations sur la structure de mise en marché de la ferme maraichère-fruitière

De plus, pourriez-vous m'indiquer les motivations quant au choix pour la division de la propriété en deux (34,4 et 36,3) plutôt que de n'avoir conservé que 40 hectares et procédé à la division tel qu'il est prévu au *Règlement sur l'autorisation d'aliénation ou d'utilisation d'un lot sans l'autorisation de la Commission de protection du territoire agricole du Québec*.

Vous disposez d'un délai de 7 jours pour transmettre les informations demandées. Votre dossier sera suspendu dans l'attente de ces informations.

Si le délai est insuffisant, SVP m'en informer rapidement pour convenir d'un échéancier alternatif.

Je vous remercie de votre collaboration,

Sincères salutations,

Séverine Côté Demers, agr.

Agronome

Direction de l'analyse

Commission de protection du territoire agricole du Québec

200, chemin Sainte-Foy (2e étage) Québec (Québec) G1R 4X6

Sans frais 1-800-667-5294

Télécopieur (418) 643-2261

Severine.cote-demers@cptaq.gouv.qc.ca

www.cptaq.gouv.qc.ca

Devez-vous vraiment imprimer ce courriel? Si oui, pensez l'imprimer recto verso!

Avis de confidentialité : Les informations contenues dans les documents ci-joints sont de nature privilégiée et confidentielle. Elles ne peuvent être utilisées qu'aux fins convenues par la personne ou l'organisme dont le nom apparaît ci-dessus. Si la personne qui lit le présent message n'est pas celle à qui il est destiné, elle est priée de noter qu'il est strictement interdit de divulguer, de distribuer ou de copier ce message. Si ce message vous a été transmis par mégarde, veuillez le détruire et nous en aviser immédiatement par courriel.

Le 25 mars 2021

COMMISSION DE PROTECTION
DU TERRITOIRE AGRICOLE DU QUÉBEC
25, boulevard La Fayette, 3^e étage
Longueuil (Québec) J4K 5C7

Courriel : info@cptaq.gouv.qc.ca

PROJET : Verger Champêtre-Gîte et compagnie S.E.N.C.
Votre dossier : 429339
Notre dossier : 02334-19

OBJET : Observations supplémentaires

Madame, Monsieur,

Suite à notre demande de révision de votre décision rendue en date du 13 janvier 2021, concernant le dossier en titre, nous avons bien reçu votre correspondance en date du 17 mars 2021.

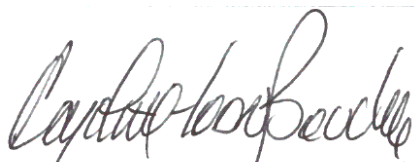
Considérant que la Commission a autorisé l'aliénation en faveur de la compagnie 9199-5969 Québec inc. et que celle-ci ne procédera plus à l'achat de Verger Champêtre – Gîte et compagnie S.E.N.C., nous sommes d'avis que la Commission aurait, sans présager de sa décision, libellé celle-ci en faveur de la nouvelle compagnie présente au dossier.

La demande de révision demandée rencontre l'une des situations prévues à l'Article 18.6 de la Loi sur la protection du territoire et des activités agricoles. Le changement de compagnie qui fera l'acquisition de Verger Champêtre – Gîte et compagnie S.E.N.C. a un plan d'affaires (pièce jointe) qui permettra de valoriser et de poursuivre l'exploitation de l'entreprise agricole. Il ne fait aucun doute que nous respectons une des situations prévues à l'Article 18.6 de la Loi sur la protection du territoire et des activités agricoles, soit : « *lorsqu'est découvert un fait nouveau qui, s'il avait été connu en temps utile, aurait pu justifier une décision différente* ».

Les nouveaux acheteurs procéderont au maintien et au développement des activités de la ferme agrotouristique.

Nous demandons une révision de la décision en modifiant le libellé de votre autorisation pour laquelle l'aliénation serait réalisée, soit « en faveur de Marc-André Pelletier et Pierre Paquette » d'une superficie approximative de 34,4 hectares, correspondant à une partie du lot 5 558 973 du cadastre du Québec, circonscription foncière de Shefford.

Veillez accepter, Madame, Monsieur, nos salutations cordiales.



Caroline-Joan Boucher, agr.
Directrice de projet

CJB/cd

c. c. Verger Champêtre-Gîte et compagnie S.E.N.C.
M. Marc-André Pelletier
M. Pierre Paquette

p.j. Plan d'affaires

PLAN D'AFFAIRES

RELÈVE ET TRANSMISSION D'ENTREPRISE
VERGER CHAMPÊTRE – GÎTE & COMPAGNIE SENC.

PIERRE PAQUETTE
&
MARC-ANDRÉ PELLETIER

FÉVRIER 2021

Table des matières

1- Identification du client	4
2- Objectifs poursuivis	4
3- Description	4
a. Situation actuelle :	4
b. Objectif :	4
c. Productions et activités existantes :	4
4- Repreneurs/acquéreurs	6
a. Présentation des repreneurs :	6
b. Structure juridique	7
c. Autre emploi :	7
d. Forces et défis :	8
5- Projet	9
a. Projet et objectifs	9
b. Mise en marché	10
c. Impacts environnementaux :	10
d. Permis :	11
e. Clientèles cibles	11
f. Vente de produits	11
g. Transformation des produits	12
h. Fournisseurs et approvisionnement	12
i. Entretien des animaux	12
6- PDZA	13
6.1- Portrait de la MRC Haute-Yamaska :	13
6.2 Section Agrotourisme :	13
6.3 Vision, orientations et objectifs	14
6.4 – Notre projet vis-à-vis la vision de la MRC Haute-Yamaska	15
7- Étapes de réalisation	17
8- Description des investissements	18
9- Revenus et dépenses	19
10- Budget & bilan	20
Scénario 1 : scénario réaliste	20

Scénario 2 : scénario pessimiste.....	21
Scénario 3 : scénario optimiste	22
Annexe 1 :	23
C.V. Marc-André Pelletier	23
Annexe 2 :	26
C.V. Pierre Paquette	26

1- Identification du client

Nom/raison social : Verger Champêtre – Gîte et compagnie s.e.n.c.

Numéro Téléphone : 450-379-5155

Adresse : 2300, rue Cowie, Granby, Qc, J2J 0H4

2- Objectifs poursuivis

Le présent document vise à planifier le projet de relève et de transmission de l'entreprise Verger Champêtre – Gîte et compagnie s.e.n.c. par M. Pierre Paquette ainsi que M. Marc-André Pelletier

3- Description

a. Situation actuelle :

L'entreprise Verger Champêtre a été créée en 2003. Elle est présentement exploitée et appartient à M. Mario Mailloux et Mme. Thérèse Choinière.

L'entreprise est un site agrotouristique où il est possible pour la clientèle de venir séjourner à la ferme. On y retrouve une production de sapins de Noël, de pommiers, ainsi que plusieurs types d'animaux de la ferme. Les gens peuvent venir visiter l'entreprise et se promener sur le site.

b. Objectif :

Notre objectif dans ce projet d'acquisition est de faire une transmission d'entreprise de façon conviviale et harmonieuse autant pour les deux parties (cédants/repreneurs). Le but est de poursuivre la vocation agrotouristique de l'entreprise et de l'apporter à un autre niveau, en développant de nouveaux projets et de nouvelles productions sur le site. Nous souhaitons continuer ce qui existe déjà, mais aussi développer de nouveaux secteurs afin de diversifier les productions et activités offertes sur l'entreprise.

c. Productions et activités existantes :

- Gîte et hébergement directement sur la ferme
- Mini ferme avec animaux (alpagas, lapins, moutons, chèvres, mini-chevaux)
- Verger de 3000 pommiers (6 Ha)

- Cultures maraîchères (ails, courges, citrouilles) (0.5 Ha)
- Culture de maïs grain (18 Ha)
- Plantation de sapins de Noël (6 Ha)
- Circuit et sentiers pédestres
- Kiosque de vente de produits issus de la transformation des animaux et des légumes cultivés sur la ferme
- Salle de réception (incluant permis d'alcool)

4- Repreneurs/acquéreurs

a. Présentation des repreneurs :

Les repreneurs sont composés d'un mentor, M. Pierre Paquette ainsi qu'un jeune de la relève M. Marc-André Pelletier, [REDACTED]. Nous souhaitons établir un partenariat pour l'achat de Verger Champêtre.

Pierre Paquette était le [REDACTED] de [REDACTED] inc., ainsi que de [REDACTED], situés à Saint-Paul d'Abbotsford. Ayant plus de 40 ans d'expérience dans le domaine horticole, passionné par tout ce qui touche à l'agrocommerce, il souhaite se trouver un nouveau projet d'affaire dans ce secteur. Fort de toutes ses connaissances et de son grand réseau de contacts acquis au fil du temps, il souhaite aider et accompagner un jeune de la relève à démarrer en affaire.

Pierre a vendu ses parts dans la compagnie [REDACTED] à son fils en 2019, permettant ainsi à l'entreprise d'être transférée à la 3^e génération familiale. Il est maintenant un jeune retraité.

Marc-André Pelletier est un ancien employé de la [REDACTED] et a travaillé plus de 15 ans pour M. Paquette. Il a touché à presque tous les départements chez [REDACTED], autant la production, la vente que le bureau. Titulaire d'un [REDACTED] de l' [REDACTED] de [REDACTED] et d'un BAC en [REDACTED] à [REDACTED] il possède beaucoup d'expériences et de connaissances en agriculture.

Marc-André a déjà travaillé dans plusieurs entreprises agricoles depuis son jeune âge (ferme maraîchère, serre, pépinière, verger et vignoble). Donc en plus d'avoir de nombreuses connaissances acquises à l'ITA et à l'université, il a déjà de l'expérience dans tous les types, de production végétale, présents sur l'entreprise.

Les deux partenaires veulent s'associer ensemble pour mettre leurs points forts et leurs expériences en commun. L'objectif est d'assurer la continuité de l'entreprise et de la faire grandir et prospérer pour les nombreuses années à venir (voir les CV en annexe).

b. Structure juridique

Une fois la transaction effectuée Verger Champêtre serait une entreprise incorporée afin de protéger le patrimoine personnel de chacun des partenaires. De plus, l'incorporation assurera à l'entreprise Verger Champêtre inc. une longévité et une protection par la responsabilité limitée.

Nom de la compagnie à être formée : Compagnie à numéro Qc. Inc.

Nom de la future compagnie : Verger Champêtre inc.

Actionnaires : Pierre Paquette et Marc-André Pelletier

Adresse temporaire de la compagnie : 605, rue principale, Saint-Paul d'Abbotsford

***Pour les besoins de la demande, l'adresse est temporairement :
605, rue principale, Saint-Paul d'Abbotsford.

***Cependant, une fois la transaction effectuée, l'adresse de la compagnie sera : 2300, rue Cowie, Granby

c. Autre emploi :

Pour les premières années suivant la reprise de Verger Champêtre, Marc-André continuerait à travailler en tant que [REDACTED] pour la compagnie [REDACTED], pour laquelle il travaille déjà. Il partagerait son temps entre Verger Champêtre et [REDACTED]. Ce faisant, il s'assure une rentrée d'argent extérieure à l'entreprise. De plus, il pourrait continuer de développer son réseau de contacts dans le secteur agricole de la région. Éventuellement, il rejoindrait l'entreprise à temps plein.

Pierre, étant à la [REDACTED], cherche un nouveau projet afin de donner du temps et d'aider à développer l'entreprise Verger Champêtre.

Tout en étant accompagnés, par les employés déjà en place sur l'entreprise, les deux (2) partenaires se partageraient les tâches à effectuer sur l'entreprise. Éventuellement, lorsque les revenus générés seront suffisants, Marc-André travaillerait plein temps au Verger Champêtre.

d. Forces et défis :

Forces :

Pierre et Marc-André ont travaillé pendant de nombreuses années en étroite collaboration (plus de 10 ans) à la [REDACTED], autant dans les ventes, les achats et la production. Les 2 partenaires se connaissent donc depuis longtemps.

Le partenariat entre M. Paquette et M. Pelletier offre de nombreuses forces au projet. Nous jumelons ainsi expérience et jeunesse, connaissances pratiques ainsi que connaissances théoriques, le savoir acquis en business de Pierre ainsi que l'énergie et la volonté d'un jeune de la relève.

Marc-André, ayant déjà travaillé dans tous les types de production présents chez [REDACTED], il apporterait les connaissances terrains nécessaires au bon fonctionnement des productions. Quant à Pierre, il apportera son expérience des affaires et en gestion d'entreprise.

Ainsi les forces de chacun sont complémentaires pour les deux (2) partenaires.

Défi :

Notre plus gros défi sera la gestion des animaux de ferme, puisqu'aucun de nous n'avons d'expérience dans ce domaine. Cependant, plein d'outils seront à notre disposition afin d'apprendre rapidement ce secteur de l'entreprise. Il y a déjà la présence d'un vétérinaire qui vient sur la ferme. De plus, les cédants sont d'accord pour effectuer une période de transition et transmettre leurs connaissances aux repreneurs. Il y a aussi le réseau Agriconseils par lequel nous pourrions être suivis et conseillés par des professionnels.

5- Projet

a. Projet et objectifs

Nous souhaitons donc reprendre et racheter l'entreprise Verger Champêtre- Gîte et compagnie afin de continuer et de poursuivre dans la même voie que ce qui se fait déjà. De plus, nous souhaitons investir dans l'entreprise afin de réaliser de nouveaux projets et apporter de nouvelles productions afin de diversifier l'offre pour les visiteurs.

Cependant, pour être rentable, nous avons convenu avec les cédants M. Mario Mailloux et Thérèse Choinière qu'il serait préférable de séparer la terre auprès de la CPTAQ. Ceux-ci, les cédants, garderont l'autre partie de la terre pour continuer à exploiter les champs et développer leur érablière.

À court terme, nous désirons :

- Assurer la continuité de ce qui se fait déjà dans l'entreprise et conserver son volet agrotouristique.
- Se familiariser avec les productions agricoles déjà en place (pomiculture, production maraîchère, production de sapins de Noël).
- Garder la vocation agrotouristique de l'entreprise et continuer à offrir l'hébergement à la ferme, ainsi que les mêmes activités établies.
- Développer le kiosque à la ferme et offrir de nouveaux produits, issus de la transformation des productions de l'entreprise.
- Réaliser un projet d'investissement pour la construction d'une serre.
- Replanter et rajeunir une partie du verger de pommiers et planter des poiriers.
- Rajeunir la plantation de sapins de Noël.
- Établir des ruches sur la ferme et faire notre propre miel.

À moyen long terme :

- Agrandir et réaménager le kiosque de vente à la ferme.
- Établir des partenariats avec d'autres fermes agrotouristiques de la région pour offrir des forfaits de visite à la ferme (Bleu lavande, Potager Mont-Rouge, Vignoble, etc.).
- Créer un mini jardin botanique pour la promenade des visiteurs.

b. Mise en marché

Un plan marketing est déjà en place dans l'entreprise, soit par :

- Un site internet nouvellement refait par la firme de communication marketing Sept/24.
- Une présence sur les réseaux sociaux (Facebook, Instagram, etc.).
- Une collaboration avec l'université de Sherbrooke offrant des stages aux étudiants en communication et marketing sur la ferme.
- Un partenariat avec des entreprises touristiques de la région.
- Entente pour la location du gîte à la ferme avec la plateforme communautaire Airbnb.

Nous souhaitons encore plus développer le plan marketing existant par :

- Augmenter la présence sur les réseaux sociaux.
- Créer des concours afin que les gens partagent par eux-mêmes la page du Verger sur les médias sociaux.
- Nous aurions un volet marketing pour le verger, mais aussi un volet marketing différent pour le kiosque, en mettant de l'avant le côté gastronomie fine, raffinée et unique des produits offerts.
- Le volet marketing "gastronomie fine du terroir" sera axé aussi sur la population locale afin de faire connaître nos produits uniques aux gens de la région, via les journaux locaux et la radio locale.
- Développement de forfait à la ferme en partenariat avec les autres entreprises touristiques de la région.
- Offrir des paniers de style panier/agriculture soutenue par la communauté avec des viandes et autres produits de la ferme en partenariat avec d'autres fermes et entreprises de la région.
- Créer et diffuser des capsules vidéo/podcast sur l'agriculture et les productions à la ferme et les diffuser via les réseaux sociaux.
- Développer la salle de réception, avec des soupers-bénéfice avec la communauté d'affaires et la chambre de commerce de la région.
- Offrir des certificats cadeaux pour des journées à la ferme.

c. Impacts environnementaux :

Nous souhaitons offrir une image de marque sur le thème de l'agriculture responsable. La population étant de plus en plus concernée par le souci de l'environnement et du bien-être animal, nous désirons offrir aux visiteurs une image écologique et responsable. Nous allons mettre en pratique les techniques de travail réduit du sol ainsi que la diminution des produits pesticides utilisés sur l'entreprise. L'implantation de bande riveraine, de haie brise-vent, l'utilisation de bandes fleuries pour la présence des pollinisateurs et les techniques de travail réduit ne sont que quelques exemples.

d. Permis :

- L'entreprise possède déjà un permis de vente d'alcool
- L'entreprise possède déjà un permis de consommation d'alcool

e. Clientèles cibles

Verger Champêtre, est situé à Granby en Estrie, près de la sortie 68 sur l'autoroute 10. Elle est à mi-chemin entre Montréal et Sherbrooke. L'entreprise a pignon sur rue à la jonction de rue Cowie et chemin Grande-Ligne. On retrouve 2 routes principale non loin de l'entreprise, soit la 112 et la 139. Donc le bassin de clientèle cible est autant local qu'interrégional.

Les activités proposées sur le site correspondent autant aux besoins des jeunes familles, des couples, des gens seuls ainsi que des aînés. La multitude de choix d'activités sur le site (animaux de la ferme, sentier, balade avec animaux, autocueillette de pommes, pique-nique, vente de sapin, vente de produits de la ferme, etc.) correspond à tous les types de clientèles.

En 2019, suite au nouveau plan marketing fait par la firme Sept/24, les ventes de produits ainsi que les visites à la ferme n'ont cessé de croître. Les chiffres fournis par les cédants montrent une croissance de 12% annuellement.

f. Vente de produits

La majorité des produits sont vendus via le kiosque de vente à la ferme. Les produits offerts à la boutique sont des produits du terroir et de fine gastronomie. On ne retrouve pas de produits similaires vendus dans les supermarchés. Nous trouvons le kiosque petit et il y a peu d'espace de stationnement. Nous souhaitons donc agrandir et réaménager le kiosque à moyen/long terme afin d'optimiser son utilisation.

Il y a les pommes qui ne sont pas vendues via l'autocueillette, mais qui seront vendues comme pommes à chevreuil. Le surplus sera vendu directement au producteur voisin, qui transforme les pommes en jus. Les jus seront ensuite vendus et offerts sur la ferme.

La concurrence dans la région est quasi nulle dans ce type de secteur d'activité. Dans la région et dans la MRC, il n'y a aucune autre entreprise qui peut se comparer avec tout ce qu'offre Verger Champêtre.

g. Transformation des produits

Une bonne partie des produits offerts au kiosque (tartes, pâtés, compotes, viandes, etc.) seront transformés sur place. Il y a une petite cuisine aménagée sur place pour la transformation des produits, dans une pièce derrière le kiosque. Les produits offerts seront des produits du terroir de choix, de qualité supérieure. Le but sera de transformer les légumes et les viandes produites sur la ferme afin de valoriser toutes les productions de l'entreprise.

Certains produits offerts (saucissons, mitaines d'hiver, toutou, etc.) seront faits par des fournisseurs extérieurs. Cependant, les fournisseurs utiliseront les viandes et fourrures produits sur la ferme. Le but est qu'il n'y est presque aucun gaspillage sur l'entreprise. Ensuite, il y aura très peu de produits vendus qui seront de l'achat/revente. Le but est de garder une marge de bénéfice suffisante sur tout ce qui est vendu dans le kiosque. Les produits achats/reventes seront surtout dans le but d'instaurer des partenariats avec d'autres entreprises de la région.

h. Fournisseurs et approvisionnement

Dans un avenir rapproché, nous souhaitons augmenter l'autonomie en approvisionnement des matières premières en cultivant nos propres fruits/légumes. Le but est de réduire les achats pour la fabrication des produits sur la ferme. Le projet de construction de serre servira à augmenter la saison de production afin de combler nos besoins. De plus, l'implantation d'un potager nous permettra d'offrir plus de produits de saison. Il y aura toujours une portion d'intrants qui devront être achetés en magasin (farine, sucre, etc.).

Pour ce qui est des produits transformés par des fournisseurs, nous garderons les mêmes fournisseurs que les cédants utilisaient pour la confection des saucissons maison ainsi que des peluches et des mitaines d'hiver, bas de laine et autres accessoires.

i. Entretien des animaux

Puisque le bien-être est un sujet qui est de plus en plus important pour le public, nous n'hésiterons pas à faire appel à des professionnels pour nous aider avec les animaux. Nous ne nous improviserons pas spécialistes en santé animale. Nous aurons recours à l'utilisation d'un vétérinaire.

De plus, les cédants sont d'accord pour faire une période de transition et nous transmettre leurs connaissances sur le soin des animaux.

6- PDZA

L'entreprise Verger Champêtre – Gîte et compagnie située à Granby est sur le territoire Ouest de la MRC Haute-Yamaska. Un nouveau plan de développement de la zone agricole (PDZA) est sorti pour 2020-2024. Voici un bref résumé des points importants mentionnés dans le nouveau PDZA :

6.1- Portrait de la MRC Haute-Yamaska :

- La portion Ouest de la MRC fait partie d'une zone agricole très dynamique, où on y retrouve un mélange de fermes d'élevage, de culture végétale et d'agrotourismes.
- Dans la partie est, on retrouve un peu d'élevage et de culture, mais aussi beaucoup d'exploitations forestières.
- En 2014, la proportion des fermes était composée de :
 - 48% fermes de culture végétale
 - 46% fermes de production animale
 - Et 50% de la superficie de la MRC est occupée par de la forêt, principalement située dans l'est de la MRC
- Moyenne d'âge des agriculteurs :
 - 48% : 55 ans et plus
 - 43% : 35 à 54 ans
 - 9% : moins de 35 ans
- Seulement 20.5% des entreprises agricoles avaient une relève établie

6.2 Section Agrotourisme :

Le domaine touristique et agrotouristique est fort présent sur le territoire. On y retrouve de grandes entreprises qui attirent beaucoup de visiteurs dans la région.

- Récréotouristique :
 - Zoo de Granby
 - Parc National de la Yamaska
 - Festival de la chanson de Granby
 - Route des vins de l'Estrie
 - Plusieurs campings et pistes cyclables
- Agrotouristique :
 - Cidrerie Milton
 - Verger Champêtre – Gîte et compagnie
 - Hydromellerie les Saules
 - Plusieurs vignobles et distilleries

- Vente produits à la ferme :
 - Ferme/serre Les 3 Clés
 - Plusieurs fermes de production animale et végétale
 - Plusieurs érablières

De plus, il y a de grandes possibilités de maillage avec l'industrie alimentaire de la région (restaurateurs, transformateurs et distributeurs).

6.3 Vision, orientations et objectifs

Voici ce qui ressort du PDZA en ce qui concerne les visions de la MRC Haute-Yamaska :

- 1- Assurer la pérennité de l'activité agricole et forestière pour les générations futures
 - a. Soutenir le déploiement et la pérennité des exploitations
 - b. Accroître le maillage et les collaborations régionales
 - c. Renforcer les filières à fort potentiel de développement
- 2- Pratiquer une agriculture responsable, innovante et à l'échelle humaine
 - a. Favoriser le développement des productions et techniques
 - b. Encourager l'émergence de pratiques agricoles durables
 - c. Valoriser les efforts pour mettre en place une agriculture responsable
- 3- Faire de la Haute-Yamaska une MRC nourricière
 - a. Créer des mécanismes permettant aux producteurs de mieux se faire connaître
 - b. Intensifier la mise en valeur de l'agrotourisme de la région
 - c. Développer la vision d'une autonomie alimentaire locale
 - d. Soutenir le développement des produits agroalimentaires
- 4- Valoriser le métier d'agriculteur
 - a. Partager l'expertise du métier d'agriculteur
 - b. Favoriser la complémentarité rurale urbaine
- 5- Sensibiliser et intéresser la relève
 - a. Faire du démarchage auprès de la relève
 - b. Favoriser l'accompagnement au démarrage pour la relève.

6.4 – Notre projet vis-à-vis la vision de la MRC Haute-Yamaska

Suite à l'analyse du PDZA de la MRC Haute-Yamaska, nous croyons que notre projet correspond directement à la vision et aux objectifs que s'est fixés la MRC. En voici quelques exemples :

Vision PDZA : Soutenir le déploiement et la pérennité des exploitations.

Notre projet : Étant un jeune de la relève, M. Marc-André Pelletier souhaite continuer et faire prospérer l'entreprise Verger champêtre pour de nombreuses années à venir.

Vision PDZA : Accroître le maillage et les collaborations régionales.

Notre projet : La création de partenariats avec d'autres entreprises touristiques de la région afin d'offrir des forfaits tout inclus de visite correspond directement à cette vision de maillage et de collaboration.

Vision PDZA : Encourager l'émergence de pratiques agricoles durables et responsables.

Notre projet : Le respect des bandes riveraines, la plantation de nouvelles variétés de pommiers plus tolérants aux maladies, la réduction de l'utilisation des produits pesticides, l'implantation d'allées engazonnées, l'utilisation de ruches de pollinisateurs, l'implantation de bandes végétales fleuries ne sont que quelques exemples de techniques de production qui seront amenées sur l'entreprise.

Vision PDZA : Intensifier la mise en valeur de l'agrotourisme de la région.

Notre projet : Verger champêtre est directement une entreprise d'agrotourisme et nous souhaitons apporter celle-ci à un autre niveau afin de la faire prospérer et la faire connaître du grand public grâce à notre plan marketing. De plus, nous souhaitons nous impliquer dans le plan d'action "Les Haltes Gourmandes" de la région.

Vision du PDZA : Soutenir la vision d'une autonomie alimentaire locale.

Notre projet : Notre projet de construction de serre nous permettra de cultiver et de rallonger notre production de produits frais presque toute l'année (10 mois).

Vision PDZA : Faire du démarchage auprès de la relève.

Notre projet : Un partenariat offre déjà aux étudiants en communication et marketing de l'université de Sherbrooke une possibilité de stage sur l'entreprise. Nous souhaitons aussi offrir cette opportunité à un étudiant de l'ITA de Saint-Hyacinthe de pouvoir venir faire un stage en production ainsi qu'aux étudiants de l'école vétérinaire de Saint-Hyacinthe.

Vision PDZA : Favoriser l'accompagnement au démarchage pour la relève.

Notre projet : Nous sommes 2 partenaires, dont un mentor avec un jeune agronome de la relève. Nous souhaitons utiliser tous les outils mis à notre disposition pour pouvoir faciliter le transfert et la reprise de l'entreprise.

7- Étapes de réalisation

Voici un échéancier en fonction des investissements et des projets que nous souhaitons apporter sur la ferme :

Date	Projet	Note
Année 1	Achat de Verger Champêtre	
Année 1	Continuer ce qui se fait déjà	
Année 1	Construction d'une serre	
Année 1	Racheter animaux mâles reproducteurs	
Année 1	Achat d'une remorque pour transport des animaux	
Année 1-2 (hivers)	Développer de nouveaux produits pour le kiosque	
Année 2	Replanter des jeunes sapins de Noël	
Année 2	Implanter des petits fruits pour autocueillette	
Année 2	Implanter jeunes arbres fruitiers (pommes, poires)	
Année 2	Achat de ruches et abeilles	
Année 2		
Année 2-3 (hivers)	Planifier capsules vidéo / podcast	
Année 3	Établir des partenariats avec les entreprises de la région	
Année 3	Réaménagement du stationnement / kiosque	
Année 3	Planter mini jardin botanique	
Année 3	Achat d'équipement agricole (tracteur)	
Année +++	Projet d'agrandissement du kiosque de vente	

8- Description des investissements

Nous souhaitons construire une serre (35 pi X 100 pi) afin de rallonger la saison de production. Nous désirons y cultiver des fines herbes en pots, des micropousses ainsi que des légumes. De plus, cette serre nous servira à bouturer les arbustes que nous souhaitons utiliser dans notre sentier "jardin botanique". Nous pourrons aussi démarrer les semis de nos légumes plus tôt afin de pouvoir les transplanter dans notre potager. Nous souhaitons faire cet investissement la première année suivant le rachat de l'entreprise afin de pouvoir profiter de la subvention gouvernementale présentement offerte par le MAPAQ

Budget = +/- 100 000 \$

Une partie du verger contient des pommiers qui sont assez âgés. Avant de devoir le remplacer, nous souhaitons en replanter de nouveaux en utilisant de nouveaux cultivars qui sont plus résistants aux maladies. Lorsque nos jeunes pommiers seront suffisamment matures, nous pourrons ensuite couper les plus vieux. Nous souhaitons aussi planter d'autres types d'arbres fruitiers tels que des poiriers afin de diversifier l'offre lors de la période d'autocueillette.

Budget = +/- 20 000\$

Nous aurons besoin d'une remorque à bétail afin de pouvoir transporter les animaux lorsque ceux-ci seront trop vieux pour les envoyer à la découpe de viande et pour la transformation en saucisson et autres produits transformés.

Budget = +/- 5 000 \$.

Nous aurons aussi besoin d'acheter de la machinerie agricole à moyen terme. Pour les premières années, les cédants sont d'accord pour nous prêter leur tracteur et équipements agricoles. Cependant d'ici 2-3-4 ans, nous désirons être autonome et nous aurons besoin d'un petit tracteur pour l'arrosage des pommiers ainsi que pour les travaux de sol et de plantation. L'année d'achat du tracteur dépendra du fonds de roulement de l'entreprise.

Budget = +/- 30 000 à 50 000 \$

Nous trouvons que le kiosque de vente à la ferme est petit par rapport à l'achalandage qu'il peut y avoir durant la saison haute. Nous souhaitons agrandir le kiosque dans les années futures. Aucun budget n'a été prévu encore, car nous verrons ce qu'il serait mieux de faire en fonction du déroulement de nos premières saisons à la ferme.

Budget = variable dépendamment de ce que nous allons observer.

9- Revenus et dépenses

Voici les principales sources de revenus qui seront générés par l'entreprise :

- Prix d'entrée pour accès au site
- Vente de pommes
- Vente de sapins
- Vente d'animaux
- Vente de produits au kiosque à la ferme

Voici les principales dépenses associées au fonctionnement de l'entreprise :

- Engrais pour production aux champs
- Produits arrosage pesticide
- Paille, fourrage et suppléments
- Achat de moulée pour animaux
- Frais vétérinaire
- Achat de produits pour le kiosque
- Publicité et promotion
- Main-d'œuvre
- Frais d'exploitation (taxes, assurance, électricité, carburant, etc.)

10- Budget & bilan

Scénario 1 : scénario réaliste

Le présent budget est établi en fonction des chiffres fournis par les cédants ainsi que des états financiers des 3 dernières années

RÉSULTATS		
Produits		650 000 \$
Charges		350 000 \$
Bénéfices bruts		300 000 \$
Frais d'exploitation		200 000 \$
Bénéfices nets		100 000 \$

Bilan		
Actif court Terme		
Animaux		50 000 \$
Inventaire		100 000 \$
Actif moyen long terme		
Équipements et machineries		50 000 \$
Mobilier & meubles		200 000 \$
Maison / duplex		150 000 \$
Bâtiments fermes (granges)		250 000 \$
Fond de terre		1 600 000 \$
Total =		2 400 000 \$

Passif		
Passif CML terme		1 800 000 \$
Avoir du propriétaire (projet financé à 25%)		600 000 \$
Total =		2 400 000 \$

Scénario 2 : scénario pessimiste

Le présent budget est établi en fonction des chiffres fournis par les cédants ainsi que des états financiers des 3 dernières années

RÉSULTATS		
Produits		500 000 \$
Charges		300 000 \$

Bénéfices bruts		200 000 \$
Frais d'exploitation		200 000 \$

Bénéfices nets		0 \$

Bilan		
Actif court Terme		
Animaux		50 000 \$
Inventaire		100 000 \$
Actif moyen long terme		
Équipements et machineries		50 000 \$
Mobilier & meubles		200 000 \$
Maison / duplex		150 000 \$
Bâtiments fermes (granges)		250 000 \$
Fond de terre		1 600 000 \$

Total =		2 400 000 \$

Passif		
Passif CML terme		1 800 000 \$
Avoir du propriétaire		
(projet financé à 25%)		600 000 \$

Total =		2 400 000 \$

Scénario 3 : scénario optimiste

Le présent budget est établi en fonction des chiffres fournis par les cédants ainsi que des états financiers des 3 dernières années

RÉSULTATS		
Produits		800 000 \$
Charges		400 000 \$

Bénéfices bruts		400 000 \$
Frais d'exploitation		200 000 \$

Bénéfices nets		200 000 \$

Bilan		
Actif court Terme		
Animaux		50 000 \$
Inventaire		100 000 \$
Actif moyen long terme		
Équipements et machineries		50 000 \$
Mobilier & meubles		200 000 \$
Maison / duplex		150 000 \$
Bâtiments fermes (granges)		250 000 \$
Fond de terre		1 600 000 \$

	Total =	2 400 000 \$

Passif		
Passif CML terme		1 800 000 \$
Avoir du propriétaire		
(projet financé à 25%)		600 000 \$

	Total =	2 400 000 \$

Annexe 1 :

C.V. Marc-André Pelletier

MARC-ANDRÉ PELLETIER

Tél. : [REDACTED] Courriel : [REDACTED]

Bilingue et espagnol de base

TITRE PROFESSIONNEL

[REDACTED]
[REDACTED] e

FORMATIONS ACADÉMIQUES

FORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

EXPÉRIENCES DE TRAVAIL

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

IMPLICATIONS SOCIALES

[REDACTED]

[REDACTED]

Annexe 2 :

C.V. Pierre Paquette