

S'établir en horticulture...

Les conseils de base

André Carrier, agronome, M.Sc.
Conseiller régional en horticulture

L'horticulture ne cesse d'intéresser! Avant même de débiter, plusieurs se voient déjà dans leur vignoble ou dans leurs serres en train de récolter les fruits de leur labeur! Il est possible de réussir en horticulture, mais certaines conditions doivent être respectées afin que la future entreprise devienne prospère et durable.

CONSEILS DE BASE

Plusieurs personnes pensent à des projets horticoles, mais n'ont aucune formation pertinente. La première étape à franchir est là. Il existe de multiples possibilités pour se former; il faut absolument prendre du temps pour cela! Pour ceux et celles qui n'ont pas encore acheté de terre, il faut penser que les sites proches des villes offrent plus de possibilités que les sites qui en sont éloignés, même s'ils coûtent plus chers.

Les sols qui conviennent bien à l'horticulture doivent être en général assez légers et bien drainés. Sur ce point, beaucoup de gens sont trop pressés de faire des plantations. Par exemple, sur une terre qui a été un peu négligée, on devrait prendre une ou deux années pour procéder aux diverses améliorations foncières nécessaires comme le drainage, le nivellement, le contrôle des mauvaises herbes vivaces, etc. Il ne faut pas oublier de considérer la protection contre les vents et une couverture de neige adéquate.

Un minimum d'équipements adéquats et pertinents est nécessaire afin que le travail puisse s'effectuer en temps et comme il faut. La disponibilité de la main-d'oeuvre constitue de plus en plus un enjeu important. Vous ne pourrez tout faire seul. D'autre part, compte tenu de notre climat, l'irrigation s'avère une obligation.

Il faut savoir s'entourer de conseillers compétents. Cela vous évitera beaucoup d'erreurs et vous avancerez beaucoup plus vite! Vous pouvez adhérer à un club d'encadrement technique en horticulture. Le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) offre toujours, par l'entremise du Réseau Agriconseils de la Chaudière-Appalaches, des aides financières pour celles et ceux qui veulent avoir recours à des ressources compétentes. Il y a aussi le Ministère et le secteur privé (ex.: fournisseurs d'intrants) qui ont des experts pour vous supporter.

Attendez-vous à travailler très fort! Le travail est la marque de commerce de l'agriculture; vous n'y échapperez pas. Il faut aussi être polyvalent afin d'être en mesure d'exécuter toutes les étapes requises, de la mise en terre jusqu'à la vente des produits. En horticulture, il n'y a pas de plan conjoint ou d'office de mise en marché. Chacun fait lui-même la vente de ses produits. Il faut y être préparé car cela suppose que votre site

risque de devenir un lieu public avec tout ce que cela implique: kiosque, stationnement, toilettes, etc. Vous devez être prêt à «voir du monde» et à échanger avec eux.

Comme ailleurs, l'argent est souvent le nerf de la guerre. Pour convaincre les institutions financières de vous prêter, vous devrez démontrer la pertinence de votre projet et votre capacité à le mener à terme: dotez-vous donc d'un bon plan d'affaires.

TYPE D'ENTREPRISE

Nous avons très peu de grandes exploitations maraîchères dans la région. La plupart de nos entreprises visent une certaine diversification des produits et la vente directe aux consommateurs dans les kiosques à la ferme ou les marchés publics.

CONVENTIONNEL OU BIO?

Il y a de la place pour tout le monde!...en autant que c'est bien fait! Pour le moment, l'attrait de l'agriculture biologique est bien présent en région. Plusieurs projets d'établissement sont en cours. Il est encore possible de viser une rentabilité avec une ferme plus petite qu'en mode conventionnel, ce qui nécessite moins d'investissements. La formule de vente des «paniers de provisions» directement aux familles attire beaucoup de nouveaux horticulteurs. Ce concept des paniers hebdomadaires est mis d'avant par Équiterre et son réseau de l'agriculture soutenue par la communauté (ASC).

DANS QUELLES PRODUCTIONS?

On pourrait en parler longtemps car il y a une foule d'information qui se rapportent à ce sujet. Disons simplement que, dans une entreprise qui vend au détail, c'est un avantage d'offrir plusieurs produits frais. Certaines productions attirent encore davantage la clientèle; c'est le cas des fraises, des framboises, des bleuets et du maïs sucré. Un maraîcher n'est pas obligé de tout faire non plus. Il peut vendre les produits d'un autre collègue et de son côté, lui en vendre qu'il réussit mieux. Il y a aussi des productions en émergence comme le sureau, l'argousier ou les plantes médicinales, mais avant de produire quelque chose, on doit toujours se demander à qui on pourra vendre et à quel prix. En fait, y a-t-il un marché?

C'est certain qu'il y a encore du potentiel à développer en horticulture dans la région. Avec tous les bénéfices qu'ils peuvent amener pour la santé, les fruits et légumes sont bien positionnés pour l'avenir. Cela doit cependant se faire avec des producteurs, compétents et innovateurs, qui aiment leur profession et leurs clients!

Bon succès!

06.08.11

815 mots