

ÉTUDE DE CAS

Agricola

Production : maraîchage diversifié et biologique

Date de fondation : janvier 2019

Fondateurs : Hannah Hunter, Heather Syposz, Natalie Childs et Caleb Langille

Lieu : Papineauville

Superficie : 160 acres

Étape de la démarche : transfert terminé

Ferme transférée : Ferme La Macédoine, Guy-Louis Poncelet (ancien propriétaire)

Modèle collectif : coopérative de travailleurs



Crédit photo : © Éric Labonté, MAPAQ

Raisons du transfert

Belge d'origine, Guy-Louis Poncelet achète, avec sa conjointe, une ferme de 60 acres dans l'Outaouais il y a plus de 45 ans. Ancien forestier, celui-ci est mentoré à ses débuts par des voisins qui l'aident à démarrer. À l'aube de ses 70 ans, la fatigue se fait toutefois sentir. Il partage alors avec quelques amis son désir de vendre, mais pas à n'importe quel prix. Monsieur Poncelet cherche plus qu'un acheteur : il veut assurer la continuité de la production d'asperges tout en préservant l'âme artistique de sa ferme. Informé de son intention, un groupe de repreneurs entre alors en contact avec lui. Dès la première rencontre avec le groupe, « ça a été un coup de foudre ». Leur idéal missionnaire, leur désir de poursuivre la culture et leur vision coopérative l'ont convaincu. Le 11 septembre 2019, la transaction est officialisée.

Choix du modèle collectif

Les membres fondateurs optent alors pour une coopérative de travail, en cohérence avec leurs valeurs. Cependant, afin de conserver la propriété du fonds de terre et des équipements, ils constituent également une société en nom collectif (S.E.N.C.) qui détient les actifs immobiliers et les loue à la coopérative.

Cette structure leur assure ainsi la maîtrise du foncier et la possibilité d'en disposer au moment de leur retraite, ce qui est impossible dans un modèle entièrement coopératif.

« Ça a été comme un conte de fées! »

Le cédant

IL S'AGIT DE PLANIFIER LE RETRAIT PROGRESSIF DU CÉDANT, RÉUSSIR À SE DÉTACHER ET À ACCEPTER QUE L'ENTREPRISE PRENNE UNE VOIE DIFFÉRENTE À CELLE DU CÉDANT : PRODUCTION, COMMERCIALISATION, ETC.

CÉRSÉ >>>

Processus de reprise

Le processus d'acquisition s'est échelonné sur un an et a été relativement simple. En parallèle des négociations et de la préparation de l'offre d'achat, l'équipe de repreneurs a mis en place la coopérative. Les discussions entourant le prix ont toutefois nécessité plus de temps. Les repreneurs souhaitaient en comprendre les composantes et ont demandé au cédant d'en détailler la ventilation. Si le montant final est demeuré inchangé, cette démarche leur a permis d'être pleinement rassurés.

Principaux accompagnateurs et conseillers

Prétransfert

En réflexion depuis plusieurs années quant à un projet de reprise collective, le groupe de repreneurs a découvert la ferme alors qu'elle n'était pas encore officiellement en vente. Ce fut un véritable « coup de cœur » : une clientèle déjà établie, des productions complémentaires à leur vision, et un cédant ayant su développer un lieu à la fois cohérent et porteur de sens, en plus de partager avec le groupe des valeurs communes.

Afin de structurer leur démarche, ils ont sollicité l'accompagnement de L'ARTERRE, notamment pour le maillage financier et les négociations avec le cédant. Une fois le transfert complété, ce dernier est demeuré présent à titre de mentor et personne-ressource auprès de l'équipe.

Transfert

L'installation officielle des activités s'est concrétisée en 2019, au terme d'un processus d'environ un an. En l'absence d'un courtier immobilier, l'appui de L'ARTERRE s'est avéré déterminant pour baliser les discussions entourant le prix de vente. Un agent du MAPAQ a procédé à l'évaluation du terrain afin de valider l'adéquation du prix demandé avec les conditions du marché. Comme les repreneurs résidaient au Québec depuis moins de quatre ans, une demande de dérogation a également été déposée auprès de la Commission de protection du territoire agricole du Québec (CPTAQ). Ces démarches administratives ont nécessité près de six mois.

Quant au financement, il a été obtenu par l'entremise de la Financière agricole du Québec (FADQ). Pour une ferme évaluée à 500 000 \$, une mise de fonds de 25 % était requise, soit 125 000 \$. Chaque membre a donc investi 10 000 \$ et la contribution des parents d'un des repreneurs, à hauteur de 100 000 \$, a permis d'atteindre la mise de fonds nécessaire. La ferme a ainsi été acquise par une société en nom collectif (S.E.N.C.) réunissant les quatre repreneurs, membres fondateurs de la coopérative, ainsi qu'une cinquième personne non membre. Recommandée par le notaire et les conseillers du milieu coopératif (CDRQ), cette formule permet à la S.E.N.C. de détenir les actifs et de les louer à la coopérative, créée le 8 janvier 2019.

Principaux enjeux et obstacles du transfert

Rôle du cédant

Tout en appréciant l'accompagnement offert, les repreneurs redoutaient que la présence du cédant limite leur marge de manœuvre décisionnelle. Soucieux d'établir un cadre clair, ils ont demandé à l'agent de L'ARTERRE de préciser les rôles et responsabilités de chacun.

Planification de la retraite

Alors que, dans une entreprise privée, les actifs soutiennent la retraite du propriétaire, le modèle coopératif limite la capitalisation individuelle. En agriculture, où les surplus sont restreints, la constitution d'un fonds de retraite pour les membres devient d'autant plus difficile.

Formation des repreneurs

Les repreneurs étaient des « néo-agriculteurs », ne connaissant ni le secteur agricole ni celui de l'économie sociale, ce qui a nécessité du temps pour leur mise à jour des connaissances.

Leviers ayant facilité le transfert

- **Mentorat offert par le cédant**
La demande à la CPTAQ a entraîné un délai de six mois. Durant le transfert et les premiers mois suivant la vente, le cédant s'est engagé comme mentor auprès des repreneurs. Les négociations et la période post-transaction ont demandé un investissement en temps important, notamment pour clarifier les rôles et les responsabilités. Cette démarche a contribué à rassurer les deux parties et à consolider la transition.
- **Investissement financier par le cédant**
Près de 5 000 \$ ont été investis par le propriétaire afin de mettre à jour l'équipement. Il a aussi accepté de ventiler le prix de vente qui incluait la maison, l'entreprise (fonds de commerce), les terres et les équipements, ce qui a contribué à rassurer l'équipe de repreneurs.
- **Convergence de valeurs et de vision**
Le cédant était rassuré de savoir que l'entreprise continuerait d'être guidée par les valeurs qu'il avait portées.
- **Communication constante**
Ces échanges ont servi à rassurer chacune des parties, en facilitant et en simplifiant le processus d'achat et de transfert.

Facteurs clés de succès

Externes

- Être accompagné par L'ARTERRE, particulièrement dans la clarification des rôles.
- Avoir un très bon notaire. Dans le cas présent, le notaire était le fils d'un agriculteur. Il comprenait donc très bien le milieu agricole.
- Faire évaluer la ferme par les agronomes de la ferme.

Internes

- Bénéficier d'un mentorat, surtout lorsque l'équipe repreneuse est moins familière avec la production agricole.
- Partager les tâches et le financement nécessaire, ce qui rend plus facile l'accès à la terre pour la relève.



Crédit photo : Agricola

Particularités de ce transfert

Le processus de transfert d'Agricola a été relativement simple et rapide. Le passage des membres de la coopératives par un incubateur agricole, le mentorat assuré par le cédant, la disponibilité du financement familial pour la mise de fonds et l'accompagnement de proximité ont contribué grandement au succès de ce transfert.





Recherche et rédaction

Maria del Carmen Merino, chercheuse et chargée de projet, CÉRSÉ

Tassadit Zerdani, chercheuse et chargée de projet, CÉRSÉ

Révision linguistique

Kateline Grondin, conseillère en diffusion et transfert, CISA

Conception et mise en page

Marie-Claude Biron, auxiliaire de recherche, CISA

Ce projet a été réalisé en partenariat avec

Chantier de l'économie sociale; Conseil québécois de la coopération et de la mutualité (CQCM); Coopérative de développement régional du Québec (CDRQ); Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec (CRAAQ); Fédération de la relève agricole (FRAQ); Coordination service-conseil (CSC); Réseau Coop.

© CÉRSÉ, Cégep de Rosemont 2026
