



PAR LORNE McCLINTON

## Nouveau modèle DE FERME

# POTENTIEL DU NOUVEAU MODÈLE DE PARTENARIAT POUR PETITES ET GRANDES FERMES

**L**es petites fermes ont du mal à trouver le capital nécessaire à la croissance pour atteindre les économies d'échelle sans un endettement massif. Les grandes fermes ont de la difficulté à trouver des employés et gestionnaires de haut calibre pour maximiser leur potentiel. Elles s'exposent aussi aux sécheresses et autres risques si elles sont trop concentrées.

La société d'activités agricoles québécoises Pangea Terres Agricoles fondée en 2012 par Serge Fortin et Charles Sirois croit que son nouveau modèle d'entreprise peut résoudre tous ces problèmes.

Pangea achète des blocs de terres agricoles du Québec et de l'Est de l'Ontario ayant un bon potentiel de production après quelques améliorations, dit Serge

Fortin, président du conseil de Pangea. Elle cherche à former des partenariats avec de jeunes (moins de 40 ans) agriculteurs ambitieux. Il y en a maintenant neuf, dont un à Ottawa et le reste au Québec. L'objectif ultime est de 20 au Québec et 16 en Ontario.

### **Pangea veut des partenaires et non des locataires.**

« Nous ne sommes pas des investisseurs spéculateurs en terres agricoles mais une compagnie agricole, dit M. Fortin. Nous formons des partenariats avec les producteurs agricoles experts de ces régions qui veulent cultiver pour la consommation humaine. »

Travailler ensemble dans un tel partenariat crée une entreprise assez grosse pour être efficace avec peu ou pas d'endettement,

dit-il. Il est très important que les gens avec qui ils travaillent aient un esprit d'entrepreneuriat et un intérêt majeur dans l'opération. Ainsi, advenant une crise majeure, quelqu'un est là au niveau local et très motivé pour s'en occuper.

Jérôme Landry et son épouse, Manon Soucy, cultivent près de St-André de Kamouraska depuis 2009. La moitié de leurs terres sont en céréales et l'autre en forêt. Mais faute de revenus suffisants, tous deux avaient un emploi à l'extérieur de la ferme.

« J'ai appris de mon frère Frédéric qui travaille chez le concessionnaire John Deere que Pangea recherchait un partenaire pour sa division de Kamouraska en 2015, dit Jérôme Landry. J'ai d'abord cru qu'ils étaient des investisseurs achetant des terres, mais

**En haut.** Serge Fortin se fie à l'expertise agricole de Jérôme Landry pour maintenir une rentabilité mutuelle.

j'ai vite compris qu'ils offraient beaucoup plus. »

Les deux partenaires conservent la propriété de leurs terres dans le modèle Pangea mais la loue à leur partenariat limité qui l'exploite comme une unité. Le partenariat achète la machinerie et les intrants et paie aux partenaires exploitants des gages horaires et des cachets de gestion.

Nos agronomes, comptables et experts technologiques sont à leur disposition. Mais nous bénéficions directement de leur expertise régionale. S'ils font de l'argent, nous en faisons nous aussi. »

Leur partenariat donne à Landry-Souci accès au pouvoir d'achat et de marketing de Pangea, dit M. Fortin. Ils peuvent négocier en bloc les semences, les

**Il est très important que leurs partenaires locaux aient un intérêt majeur dans l'opération, dit M. Fortin. Ainsi, quelqu'un est là au niveau local et très motivé pour s'occuper des problèmes.**



**En haut.** Quand Jérôme Landry et Manon Soucy ont acheté leur ferme dans le district de Kamouraska en 2009, ils visaient la culture à plein temps.

**À droite.** Frédéric Landry, le frère de Jérôme, fut si impressionné par le partenariat qu'il embarqua lui aussi.



Les partenaires de Pangea reçoivent généralement 51 % des profits engendrés par la coentreprise. Ils peuvent à leur discrétion réinvestir les profits pour augmenter leur part ou acheter d'autres terres.

« Bien que nous ayons des discussions régulières avec nos partenaires locaux comme Jérôme et Manon, ce sont eux qui prennent les décisions, dit M. Fortin. Nous nous sommes engagés à optimiser la base de terres combinées en utilisant la plus récente technologie de nivelage et de drainage et travaillons avec eux pour accroître la valeur ajoutée de nos cul-

teures. Nos agronomes, comptables et experts technologiques sont à leur disposition, mais les décisions et les achats relèvent du niveau local.

Nous leur donnons accès à de meilleurs prix de groupe. Les économies sont réparties entre les partenariats de travail. Les plans d'avenir sont d'utiliser la production combinée pour négocier directement avec les utilisateurs finaux.

« Le partenariat m'évite de travailler à l'extérieur et ouvre des possibilités pour mes enfants, dit M. Landry. Le rêve s'est réalisé. » ❖