

Voici un petit portrait d'affaire de l'entreprise.

La ferme regroupe plusieurs terres distinctes ayant comme point de départ la terre de mon grand-père, Achille, établi en 1944. Toutes les parcelles de terre sont exploitées en culture annuelle, soit en blé, en soya ou en maïs-grain. Un plan de culture -avec rotation- est élaboré avec un agronome pour briser, voire éviter le cycle des maladies. Même chose pour les insectes ravageurs comme la pyrale du maïs qui s'installe en grand nombre dans les champs de monoculture. L'intervention chimique n'est utilisée qu'en dernier recours.

Voici une petite anecdote. Il y a trois ans, plusieurs producteurs avaient traité leurs champs de soya au Matador (insecticide) à cause du grand nombre de pucerons. Inquiet, je contacte mon agronome local pour une visite, lorsqu'au champ nous constatons une population grandissante de coccinelles affamées de pucerons... Le traitement s'est avéré inutile. Pire, les gens qui avaient traité devaient recommencer puisque les populations de pucerons ailés avaient recolonisé leurs champs, faute de prédateur.

La vision d'affaire de l'entreprise est simple. Un sol en santé (bien pourvu en biodiversité) parce que le sol travaillé de façon non conventionnelle laisse plus de résidus en surface pour :

- Maintenir une bonne population de vers de terre;
- Diminuer l'érosion du sol (phénomène de battance);
- Diminuer l'utilisation de carburant fossile.

Un champ bien nivelé permet également une répartition plus uniforme de l'humidité, évitant ainsi d'autres problèmes agronomiques coûteux. La fertilisation respecte un PAEF (programme agroenvironnemental de fertilisation) rédigé par un agronome approuvé. De plus, tous les fertilisants de source organique (fumier) approuvés par le MDDPE ont priorité sur ceux de source chimique. Aucun OGM n'est utilisé sur la ferme. Des compagnies multinationales comme Monsanto, qui utilisent des pesticides, ne partagent pas la même vision d'affaire que nous. De plus, lors de la vente de nos récoltes, les micros marchés sont d'abord choisis, avant les canaux de masse comme dans la production d'éthanol.

Voici quelques exemples :

- Soya hile clair pour la consommation humaine, clientèle principalement asiatique.
- Blé panifiable pour les boulangeries (Moulin De Soulange)
- Maïs-grain sans OGM vendu en partie à un éleveur local de bovin qui, lui, revend son produit à valeur ajoutée à quelques boucheries fines de Montréal.

En bref, il s'agit d'une vision d'affaire globale, avec une approche humaine. Ce qui n'est pas facile, parfois, avec nos compétiteurs américains et dans un contexte de marché sans frontière. Mais c'est tellement plus valorisant!

OLIVIER BRUNET  
FERMES DU RUISSEAU MIRABEL  
12571 RANG FRESNIÈRE  
514-246-4436

[fermesduruisseau@bell.net](mailto:fermesduruisseau@bell.net)