

## Améroquois, une relève passionnée pour Huiles Champy



**Karine FILIATRAULT**  
Conseillère au développement et à  
l'entrepreneuriat collectif  
DEL-MRC d'Acton

**Le transfert des entreprises agricoles est un enjeu important partout au Québec. En 2018, dans la MRC d'Acton, environ 60 entreprises agricoles prévoyaient vendre leur entreprise d'ici 5 ans, ce qui représente 14 % des fermes.**

Si le transfert familial est bien connu, le transfert non familial, aussi appelé transfert non apparenté, est une autre option pour assurer la pérennité des entreprises. Il s'agit aussi d'une occasion pour des jeunes de la relève agricole de mettre de l'avant un projet d'entreprise. C'est cette occasion d'affaires qu'ont saisie Janel Laplante et Anthony Houle, qui finalisent actuellement le processus d'acquisition des Huiles Champy, une entreprise bien connue de production d'huile de tournesol biologique située à Upton depuis 20 ans.

Janel Laplante et Anthony Houle se sont rencontrés en 2015, lors de leurs études au programme de Technologie de la production horticole et de l'environnement, à l'Institut de technologie agroalimentaire de Saint-Hyacinthe. C'est dans le cadre d'un travail de fin de session que M. Laplante, qui s'intéressait déjà à la production d'huile, a fait la connaissance de Christian Champigny, propriétaire des Huiles Champy.

M. Champigny l'a informé qu'il envisageait de vendre son entreprise, ce qui a suscité immédiatement son intérêt et celui d'Anthony, qui évolue comme technicien en agroenvironnement auprès du Groupe FBE à Saint-Hyacinthe. Ceux-ci ont décidé de se lancer et le transfert se concrétise.



Janel Laplante et Anthony Houle, propriétaires d'Améroquois, qui prend la relève des Huiles Champy.

C'est le nom Améroquois que les nouveaux propriétaires ont choisi comme nom d'entreprise. Toutefois, la marque de commerce Huiles Champy sera conservée pour les huiles, tandis que les produits cosmétiques (savon, baume à lèvres, déodorants, etc.) seront commercialisés sous le nom Améroquois.

### LES FACTEURS SOCIAUX : UNE CLÉ D'UN TRANSFERT RÉUSSI

Il est connu que, dans tout processus de transfert, le budget, la formation et l'expérience sont des facteurs importants pour la relève. Or, les facteurs sociaux, qui se rapportent aux dimensions personnelles, relationnelles et entrepreneuriales, sont également significatifs.

Dans le cas du transfert d'Huiles Champy, la dynamique entre le cédant et la relève, comme l'implication du cédant dans le transfert de savoir-faire, facilite le processus. C'est aussi grâce au réseau familial que les nouveaux propriétaires ont pu avoir accès à une terre, avec bail de location, sur la terre agricole paternelle d'un des associés, à Sainte-Christine. C'est à cet endroit que la nouvelle huilerie a été érigée et que

leur production de tournesol s'amorcera à compter de l'été prochain.

Pour mener à bien le projet, les associés doivent depuis le début faire appel à divers professionnels (comptable, notaire, fiscaliste, etc.), ce qui demande une grande agilité de la part de la relève.

« Le plus grand défi consiste à planifier et orchestrer chaque étape, en plus de se familiariser avec les rouages du système (permis, transfert opérationnel de la production, demandes de subvention au MAPAQ, etc.). Un accompagnement personnalisé prend ici toute son importance », souligne Janel Laplante.

### UNE VISION ORIENTÉE VERS L'EXPANSION ET L'AGROTOUTISME

En général au Québec, 70 % des jeunes de la relève en situation de transfert ont fait prendre de l'expansion à leur entreprise. C'est justement cette ambition que partage le duo de Janel Laplante et Anthony Houle, qui souhaite, d'ici 3 ans, tripler le chiffre d'affaires des Huiles Champy.

La vente de l'huile en vrac à des transformateurs alimentaires est une des avenues prometteuses.

Anthony Houle en est convaincu. « Dans le contexte de la COVID-19, plusieurs entreprises de transformation ont réalisé que leur approvisionnement n'était pas sécurisé. Elles ont eu des difficultés avec leur approvisionnement en matières premières. L'huile de tournesol pourrait par exemple remplacer l'huile de palme », déclare-t-il.

L'entreprise mettra également sur la vente directe à compter de l'été 2021. En plus des marchés de Racine et de Sainte-Christine, d'autres marchés s'ajouteront, notamment les marchés de Sherbrooke et Chambly.

De plus, l'équipe souhaite développer l'agrotourisme sur la terre agricole de Sainte-Christine, avec un événement annuel durant la période de floraison des tournesols. Rappelons que l'événement des Tournesols pleins les yeux à Upton pouvait attirer entre 2000 et 3000 visiteurs.

Enfin, notons que la transformation d'huile de tournesol débutera à Sainte-Christine dès cet automne. C'est à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2021 que le transfert de l'entreprise sera complètement effectif. D'ici là, les clients peuvent continuer à s'approvisionner auprès d'Huiles Champy à Upton, grâce au comptoir libre-service.