

Info-Transfert

Bulletin sur le transfert de ferme au Québec

« L'homme est capable de faire ce qu'il est incapable d'imaginer »

René Char

Sommaire :

Les relèves familiale et non familiale n'utilisent pas les mêmes réseaux de soutien professionnel. Pour les seconds, il est nettement plus difficile d'avoir accès à la subvention à l'établissement la première année.

Les témoignages relevés dans les revues agricoles nous montrent des jeunes qui ont fait preuve de persévérance, qui ont su bien s'entourer. Dans certains cas, le vendeur a joué un rôle majeur.

Dans ce numéro :

Le mot de la rédaction	1
Comparaison des relèves familiale et non familiale (2 ^{ième} partie)	1
Comparaison des ... (suite)	2
La relève non familiale : Qu'en disent les revues agricoles ?	3
La relève non familiale : ... (suite)	4

Avec le support financier de



Desjardins

Conjuguer avoirs et êtres

S'établir sans prendre la relève : le parcours du combattant !

Lors du sondage réalisé l'été dernier auprès de nos lecteurs, certains d'entre vous souhaitiez avoir plus de témoignages, d'expériences vécues en matière de transfert ou d'établissement, compte tenu qu'elles peuvent être source d'inspiration.

Nous avons voulu répondre à cette demande en faisant un inventaire des articles puisés dans certaines publications agricoles du Québec. Donc, pour ceux et celles intéressés à prendre connaissance de ces articles, la liste des références bibliographiques est placée sur le site de Traget Laval. À noter que plusieurs de ces articles peuvent être téléchargés directement des sites des publications soit

Le Bulletin des agriculteurs, *La Terre de*

Chez Nous et *Le Coopérateur agricole*.

Dans ce numéro, en plus de présenter une analyse des témoignages puisés dans ces revues entre 1999 et 2003, nous terminons la comparaison des relèves familiale et non familiale. Il sera question des différents parcours empruntés par ces deux catégories de relève.

Vous remarquerez que pour ceux qui choisissent de « s'établir sans prendre la relève » (et ils sont de plus en plus nombreux), cette décision est empreinte de passion et de persévérance. De plus,

bien que le soutien professionnel soit essentiel à leur réussite, ils sont les négligés des politiques agricoles...alors, à quand une politique à l'établissement ?

Bonne lecture !



Comparaison des relèves familiale et non familiale (2^{ième} partie)

Le second volet de la comparaison des conditions d'établissement des relèves familiale et non familiale se penche plus particulièrement sur la part des subventions ainsi que sur le recours au soutien professionnel. Ces deux éléments semblent présenter des résultats similaires mais un examen plus approfondi permet de voir deux réalités différentes.

Le recours aux subventions

À prime abord, le recours aux subventions semble à peu près le même dans les deux groupes (70 % pour la relève non familiale contre 67 % pour la relève familiale). Pour

la relève familiale, les subventions proviennent principalement de l'aide à l'établissement de la Financière agricole du Québec alors que pour la relève non familiale, il y a combinaison d'aides en provenance des Centres locaux de développement (CLD) et de l'aide à l'établissement.

Afin d'apporter des nuances et une meilleure compréhension de la situation de la relève non familiale, voici quelques chiffres complémentaires. Le taux (70 %) correspond à l'ensemble des entreprises ayant obtenu au moins une subvention à un moment ou

(suite, page 2)

Comparaison des relèves familiale et non familiale (2^{ème} partie) (suite)

l'autre des cinq premières années de son établissement soit 21 entreprises sur 30. Pour sa part, l'aide à l'établissement a été obtenue par 17 entreprises sur 30 (57 %) et 37 % des exploitants en ont bénéficié (21/57). Un examen plus approfondi selon les périodes de prédémarrage (incluant les premiers mois de production) et de démarrage (les premières années à partir du début de la production) montre qu'il est moins facile d'obtenir l'aide de la FADQ dans la première période alors que cette aide devient prédominante dès les débuts de la seconde période. Étant donné que les démarrages se font souvent dans des productions non traditionnelles donc reconnues plus risquées, les nouveaux producteurs doivent faire la preuve de la rentabilité de leur entreprise, contrairement à la relève familiale. Une étude française (Ponchelet et Mundler, 1999) sur la transmission hors cadre familial arrivait aussi à la conclusion que cette catégorie était moins nombreuse à la dotation jeune agriculteur (DJA), subvention qui ressemble à certains égards à l'aide de la FADQ.

Un soutien professionnel différent

Le tableau comparatif sur l'utilisation de l'aide professionnelle montre que les deux groupes ont sollicité de l'aide professionnelle à plus de 90 %. Cependant, il y a une différence sur le taux de satisfaction. En effet, la relève non familiale montre un taux nettement plus bas de satisfaction des services reçus (66 % contre 84 % chez la relève familiale). Est-ce parce que les conseillers sont moins bien informés des exigences du démarrage d'entreprise agricole? Ou encore, de l'établissement dans des productions nouvelles? On note aussi que le type d'expertise ainsi que les organismes consultés diffèrent. On comprend qu'il puisse en être ainsi puisque les deux modes d'accès requièrent des expertises différentes. Ceci se vérifie par les aides les plus souvent sollicitées par les deux groupes. Aussi, certains intervenants ne sont sollicités que par un type de relève. Par exemple, les fiscalistes peuvent être requis dans les transferts familiaux, ce qui n'est pas le cas pour le démarrage d'une entreprise agricole. La relève non familiale frappe à plusieurs portes afin d'obtenir des informations, des autorisations et de réunir le capital nécessaire, ce qui est plus rare chez la relève familiale. Enfin, notons que les CLD sont sollicités par la relève non familiale qui démarre de nouvelles entreprises, ce qui correspond à leur mandat et ce, bien que la relève familiale peut aussi profiter des programmes des CLD.

Ainsi, ces données permettent de constater qu'à côté des quelques similitudes, les parcours d'établissement de nos deux groupes sont empreints de profondes différences. Alors une politique d'établissement ne peut ignorer cette réalité. Vouloir s'établir en dehors du transfert intergénérationnel est devenu un chemin de plus en plus fréquenté. Que ce soit pour définir des politiques et programmes de soutien professionnel et financier, il faudra tenir compte des besoins de ceux qui veulent « s'établir sans prendre la relève ».

Il est plus difficile pour la relève non familiale d'obtenir de l'aide à l'établissement compte tenu qu'elle démarre le plus souvent dans des productions en émergence comparativement à la relève familiale. Aussi, même si elle consulte presque aussi souvent les intervenants lors de leur établissement, elle démontre un signe de satisfaction nettement plus faible.



Relève non familiale et relève familiale*		
Aspects comparés	Non familiale (%) (2003)	Familiale (%) (1998)
Utilisation de l'aide professionnelle	90 % prédéma. 66 % satisfaits <u>Impact + ou -</u> 63 % FADQ, etc. 48 % CLD, SADC 44 % MAPAQ 19 % courtiers 15 % syndicats 15 % coop, intégr. 15 % autres prods 11 % autres prof. 7 % notaire 22 % autres minis.	96 % consulté 84 % satisfaits <u>Sollicitation de:</u> 42 % notaires, avocats 39 % comptable 34 % FADQ, etc. 27 % MAPAQ 12 % fiscaliste 12 % UPA 3 % syndicats de relève
* Extrait du tableau du rapport final. 1. Calcul basé sur le total d'exploitants. Taille des échantillons: Relève non familiale : 57 exploitants, 30 entreprises (26 F, 31 H); Relève familiale : 252 exploitants (126 F, 126 H).		

Références

Relève non familiale

Extraits du rapport final, *Établissement en agriculture de la relève non familiale : Trajectoires et facteurs de succès et d'insuccès*, Traget Laval et Université Laval (à paraître).

Danièle PONCHELET et Patrick MUNDLER. 1999. « Agriculture et mobilité sociale. Ces agriculteurs venus d'ailleurs ». *Économie rurale*, no 253, p. 21- 27.

Relève familiale

Louise St-Cyr, Francine Richer et Jean-Pierre Dupuis, Montréal, École des Hautes Études Commerciales, *La relève agricole familiale au Québec: Portrait et facteurs de succès de la relève établie*, Cahier de recherche 98-01, octobre 1998.

La relève non familiale : qu'en disent les revues agricoles ?

Lorsque nous avons initié notre recherche sur la relève non familiale, nous avons réalisé qu'il n'existait aucune étude sur cette population à l'exception de celle de Myriam Simard sur les agriculteurs-immigrants européens venus s'installer au Québec. Cependant, les journaux et revues agricoles se sont intéressés à ces agriculteurs d'ici et d'ailleurs qui ont choisi de s'établir en dehors des sentiers battus. Nous avons repéré pas moins de dix-sept articles entre 1999 et 2003 dans les trois principales revues agricoles du Québec : *Le Bulletin des agriculteurs*, *La Terre de Chez Nous*, *Le coopérateur agricole*.

Des profils variés

Quelques indices nous permettent de dresser un portrait de cette relève méconnue. Leur provenance? Dans huit cas sur treize, au moins un des deux conjoints est né et a travaillé sur la ferme familiale. D'autres ont toujours manifesté le désir de vivre de l'agriculture; ils ont grandi en milieu rural et ont eu des expériences de travail dans le secteur agricole. Quelques-uns ont fait le choix de quitter la ville ou d'immigrer au Québec et d'adopter la profession d'agriculteur. Ces personnes se sont établies dans diverses régions centrales (Montérégie, Lanaudière) ou périphériques (Bas-Saint-Laurent, Lac-Saint-Jean). La gent féminine est fortement représentée. Les choix se sont portés majoritairement pour des productions en émergence : ovine, caprine, de ratites, de cervidés ainsi que pour diverses productions biologiques que ce soit dans le lait ou la culture maraîchère. On en retrouve quelques-uns dans des productions plus traditionnelles comme le porc ou la production bovine. La grande majorité possède une base en agriculture allant d'un diplôme (DEP) à une maîtrise en biologie végétale en passant par une attestation d'études collégiales (AEC) ou un diplôme en gestion des entre-

prises agricoles (GEEA). Deux producteurs sans formation spécifique compensaient par plus de dix années d'expérience dans la production choisie. Dans un seul cas, une productrice mentionne avoir eu l'aide à l'établissement de la Financière agricole du Québec.

Les raisons de leur succès?

Il est souvent question de l'importance des qualités personnelles : détermination, persévérance, qualités entrepreneuriales. Certains misent sur le contrôle des différents aspects technico-économiques de la production (avoir le taux d'endettement le plus bas possible, ne pas avoir de fonds de terre), de l'organisation du travail (partenariat avec un autre producteur pour le partage du temps d'un même employé), ou encore de la mise en marché (diversification de la production, développement de sous-produits, vente directe, site Internet, etc.). Plusieurs mentionnent l'importance de leur implication syndicale et professionnelle laquelle s'avère indispensable au succès de l'entreprise; tel ce producteur d'agneau de marché devenu président d'une coopérative ovine (Gagnon M., 2003 : 7). D'autres productrices disent être impliquées dans la table de concertation de leur région ou dans leur syndicat local d'agricultures ou encore dans une association avec d'autres producteurs comme dans le cas de fermes biologiques.

L'importance d'un soutien externe

Un autre élément essentiel est l'apport de soutien externe qu'il provienne de partenaires dans leur production ou de personnes-clés. Qui sont ces personnes et dans quels organismes oeuvrent-elles? Lors de l'établissement, ce peut être l'aide de conseillers d'un centre local de développement, le démarrage dans un incubateur d'entreprises ou l'apport précieux de producteurs expérimentés. Dans deux cas, les vendeurs avaient joué un rôle déterminant comme dans le cas du couple de producteurs de porc qui avait reçu le soutien

(suite, page 4)

Une consultation à partir des témoignages de la relève non familiale dans les journaux agricoles permet de tracer un portrait aux profils variés mais avec la même détermination et démontrant beaucoup de persévérance. Ils font preuve d'initiative pour aller chercher du soutien auprès de personnes-clés mais certains ont bénéficié d'une aide précieuse de la part des vendeurs.



Référence de la recherche de Myriam Simard : *Les entrepreneurs agricoles immigrants européens : Insertion dans la société rurale québécoise*. Québec : Gouvernement du Québec, Ministère des Affaires internationales, de l'Immigration et des Communautés culturelles (MAICC), Collection *Études et recherches*, no 11, 1994.

TRAGET LAVAL

Comité de rédaction

Raymond Levallois
Elizabeth Ouellet
Diane Parent
Jean-Philippe Perrier

Responsable de la rédaction

Elizabeth Ouellet

TRAGET Laval

Faculté des sciences de l'agriculture
et de l'alimentation
Pavillon Paul-Comtois, Université Laval,
Sainte-Foy, Québec G1K 7P4
Téléphone : (418) 656-2131, poste 3059
Télécopie : (418) 656-7821
Messagerie : traget@traget.ulaval.ca

Info-Transfert est un bulletin d'information sur le transfert de ferme et l'établissement en agriculture. Il est publié 10 fois l'an par le groupe de recherche TRAGET Laval de la Faculté des sciences de l'agriculture et de l'alimentation de l'Université Laval (Québec). La mission de TRAGET Laval est de contribuer au développement des connaissances et à leur diffusion ainsi qu'à la formation d'étudiants dans les domaines de la gestion agricole, du transfert de ferme et de l'établissement en agriculture.

Toute reproduction des articles avec mention est encouragée.

Le genre masculin est utilisé sans aucune discrimination et uniquement afin d'alléger le texte.

RETROUVEZ-NOUS SUR LE WEB
[HTTP://WWW.TRAGET.ULAVAL.CA/](http://www.traget.ulaval.ca/)

Vous désirez vous abonner à *Info-Transfert*? Communiquez avec nous et votre adresse électronique sera ajoutée à notre liste d'abonnés.

La relève non familiale : qu'en disent les revues agricoles ? (suite)

de leur ex-patron (le vendeur de l'entreprise). Ce dernier et son épouse avaient reconnu le potentiel du jeune homme et l'avaient appuyé tout au long du processus d'achat. Ils étaient allés même jusqu'à offrir des garanties financières en sa faveur. Cet apport avait aussi été substantiel pour des producteurs immigrants. Dans deux cas les concernant, les nouveaux producteurs avaient réalisé de véritables transferts non familiaux et avaient été fortement appuyés et soutenus par les vendeurs. Dans certains cas, des conseillers ont eu un impact considérable comme cet agronome qui est intervenu auprès d'une institution financière pour que le couple obtienne un prêt pour acheter un tracteur neuf, ou cet autre gérant d'une caisse populaire qui a fait confiance

à un étranger pour lui accorder un prêt.

Cette brève compilation permet d'entrevoir une première image plus globale : une population à provenances diverses avec un fort intérêt pour l'agriculture et avec une formation spécialisée pour la plupart. Quoique fragmentaire, l'analyse des articles fait ressortir divers aspects de leur succès : leurs qualités personnelles et entrepreneuriales et le fait de s'impliquer dans des organismes agricoles. À cela s'ajoute le fait de savoir s'entourer d'un réseau d'experts et le soutien essentiel des vendeurs. Tous ces éléments ont été examinés dans notre enquête.

L'ensemble des références compilées est disponible sur notre site <http://www.traget.ulaval.ca>

