

Info-Transfert

Bulletin sur le transfert de ferme au Québec

« C'est une belle harmonie quand le dire et le faire vont ensemble. »

Montaigne
Écrivain français
(1533 - id. 1592)

Sommaire :

Dans le cadre des audiences du BAPE, la FRAQ réclame un dispositif de gestion du foncier et un modèle alternatif à l'intégration.

Des connaissances sociologiques sont essentielles pour des services-conseils efficaces dans les réseaux de banques de ferme.

Le *Profil de la relève agricole au Québec 2000* apporte des nuances quant à la disponibilité de relève selon le sexe et les régions.

Dans ce numéro :

Le mot de la rédaction	1
Placer la relève au cœur d'une vision de l'agriculture	1
Placer la relève... (suite)	2
Profil de la relève et des entreprises sans relève selon les régions	2
Des connaissances spécifiques à la fonction conseil dans les banques de fermes	3
Profil de la relève ... (suite)	4

Un mot de l'équipe de rédaction

Le Parti Libéral du Québec avait fait connaître ses positions sur le secteur agricole. Nous en avons relevé quelques-unes qui touchent directement la relève agricole familiale : « Mettre en place un programme de garantie hypothécaire assurant au producteur-vendeur désireux de maintenir une participation dans la ferme familiale, le remboursement intégral de ce capital. »

Un gouvernement libéral visait aussi à faciliter l'établissement d'une relève non-familiale avec des positions comme le fait de vouloir « Mettre en place un programme de formation en entreprise impliquant le jumelage d'un producteur et d'un jeune désireux s'établir » ou encore, de « Faciliter le démarrage d'entreprises spécialisées en produits du terroir, de niche et artisanaux ». Trois autres engagements pouvaient toucher indirectement la relève comme le fait de « Reconnaître que la profession de producteur agricole doit être revalorisée » ou la proposition de « Mettre en œuvre une stratégie de développement de l'agriculture biologique » ou encore de



« Fournir en région des guichets uniques rassemblant l'ensemble des services techniques et financiers offerts aux entreprises », en supposant que des services d'accompagnement de la relève soient aussi prévus.

Alors que la première proposition ressemble à une mesure déjà en place, les autres demeurent relativement vagues. Qu'advient-il de ces positions dans les prochaines années? Les nouveaux élus seront-ils inspirés par les recommandations plus concrètes des organismes comme la Fédération de la Relève Agricole du Québec (FRAQ) qui réclament une véritable politique d'établissement et une mise à jour des aides, mesures et politiques agricoles actuelles ?

Dans ce numéro, nous présentons la position de la FRAQ lors des audiences du BAPE, des statistiques régionales du *Profil de la relève* du MAPAQ et une recherche française sur les connaissances nécessaires aux conseillers d'un réseau de banque de fermes. Bonne lecture!

Placer la relève au cœur d'une vision de l'agriculture

Le récent *Mémoire* (8 avril 2003) de la Fédération de la relève agricole du Québec (FRAQ), présenté aux audiences du BAPE, place le modèle de développement durable de la production porcine dans une vision plus globale du développement de l'agriculture. La FRAQ préconise avant toute chose, une réflexion d'orientations de l'agriculture axée sur le renouvellement des générations et le maintien du nombre

de fermes, sur un ajustement et une mise en œuvre progressive des mesures agricoles et environnementales adaptées à la situation précaire en période d'établissement ainsi que sur la préservation du patrimoine québécois et de l'aménagement du territoire rural par la rétention des jeunes dans diverses productions agricoles dont la production porcine.

(suite p. 2)

Placer la relève au cœur d'une vision de l'agriculture (suite)

Trois principales barrières

Pour la FRAQ, l'établissement en agriculture est un parcours semé d'embûches, où les solutions sont lentes à venir. D'autres pays, tels la France et les États-Unis, se sont dotés de politiques ou de mesures d'accompagnement de leur relève qui permettent « de partager la responsabilité de l'établissement des jeunes en agriculture entre les différents acteurs du secteur et de la société tout en visant le maintien du nombre de fermes et le renouvellement des générations ».

La forte capitalisation surtout dans les secteurs sous la gestion de l'offre, force les jeunes à recourir à des programmes d'aide financière qui présentent des limites dans les montants accordés ou encore trop de rigidité dans ses critères d'admissibilité.

L'accès au foncier et aux moyens de production est une condition essentielle à la pratique de l'agriculture. Plusieurs facteurs en limitent l'accès et la mise en place d'autres modèles : concentration et diminution du nombre de fermes, hausse significative du prix des terres surtout dans les régions centrales, fort contexte culturel lié à la propriété des terres et des moyens de production.

Enfin, la FRAQ constate que la relève a un accès limité aux services-conseils en ce qui a trait à l'accompagnement au cours des premières années de l'établissement sauf pour

ceux supportés par les intégrateurs qui fournissent conseils et appui financier. Elle déplore aussi l'absence d'une porte d'entrée unique pour orienter les jeunes.

Proposition de solutions alternatives

La FRAQ propose **deux modèles de développement** associés à un dispositif de gestion du foncier. L'un, lié au démarrage d'entreprises et l'autre, au transfert de celles déjà existantes. L'organisme de la gestion du foncier pourrait s'inspirer du modèle d'un organisme français qui permet de concilier les besoins des jeunes et des collectivités. Sans remettre en cause la présence du modèle actuel, la Fédération recommande **d'offrir une équivalence à l'intégration en termes de soutien financier et de services-conseils**. Pour y arriver, une refonte des programmes d'aide à l'établissement est essentielle de même qu'un réinvestissement en recherche et développement dans un réseau de conseillers techniques qualifiés pour répondre aux besoins d'accompagnement et enfin, des initiatives de mentorat ou de banques de fermes pour encourager les transferts des entreprises sans relève. Enfin, la FRAQ demande une **révision du modèle actuel** avec une modulation des aides et des programmes selon le stade de développement des entreprises et une révision du modèle des coûts de production.

La FRAQ constate que les politiques et mesures présentes dans d'autres pays ont en commun « de partager la responsabilité de l'établissement des jeunes en agriculture entre les différents acteurs du secteur et de la société tout en visant le maintien du nombre de fermes et le renouvellement des générations ».



Le *Mémoire de la FRAQ* (8 avril 2003) est disponible sur le site : <http://www.bape.gouv.qc.ca/secteurs/mandats/production/porcine/documents/memo.htm>

Profil de la relève et des entreprises sans relève selon les régions

Pour faire suite aux articles parus en janvier et février 2003 sur le *Profil de la relève agricole au Québec* (2000), nous allons examiner plus en détail la répartition régionale de la relève et le profil des entreprises sans relève qui prévoient vendre ou transférer. Dans quelles régions se répartissent les 2 231 entreprises qui ont une relève identifiée? Cinq régions (Bas-Saint-Laurent, Estrie, Chaudière-Appalaches, Montérégie et Centre-du-Québec) regroupent 70 % de la relève identifiée et 86 % de

toute la relève féminine. Selon nos propres compilations, trois régions ont une relève masculine à plus de 90 %. Ce sont le Saguenay-Lac-St-Jean, la Capitale Nationale et la Mauricie. Quant à la relève féminine, elle se situe au-dessus du taux provincial dans deux régions: en Abitibi-Témiscamingue (17,9 %) et en Estrie (16,8 %).

Les producteurs sans relève de certaines **régions** s'apprêtent à faire face à une décision difficile. Alors que le taux des entreprises sans relève pour le Québec est de

La répartition régionale de la relève montre des disparités entre la relève féminine et la relève masculine.

(suite p. 4)

Des connaissances spécifiques à la fonction conseil dans les banques de fermes

Plusieurs articles précédents ont présenté les services de réseautage à partir d'une banque de fermes mettant en contact agriculteurs sortants et futurs producteurs dans un but de maillage et de transfert d'entreprises agricoles. Plus précisément, en octobre 2002, *Info-Transfert* présentait le modèle français de banque de fermes, appelé répertoire à l'installation. Ces répertoires existent depuis 1995 dans chaque département. La sociologue française, Alice Barthez, s'est penchée sur l'analyse du nouveau métier de conseiller au répertoire. Qu'est-ce qui caractérise cette fonction conseil et quelles sont les connaissances les plus aptes à lui faire jouer son rôle efficacement?

Deux mondes culturels à rapprocher

Selon Barthez, l'activité agricole a sa spécificité qui diffère des autres secteurs d'emploi. Elle demande des fonctions plus sociologiques. La fonction de conseiller au répertoire est un métier passionnant avec une mission délicate : elle ne « s'inscrit pas dans la continuité du développement historique du milieu, mais elle inaugure un changement d'ordre sociologique pour lequel le conseiller est peu préparé. » .

Le répertoire à l'installation est une mesure mise en place dans le cadre de la politique agricole française pour le renouvellement des producteurs. Les agriculteurs qui ont l'intention de cesser leur activité, ont l'obligation d'en aviser l'ADASEA (Association départementale pour l'aménagement des structures des exploitations agricoles). L'activité de rapprochement est donc la fonction première du conseiller accompagnateur.

Barthez découvre aussi une nouvelle fonction conseil empreinte d'une autre dimension sociologique. En effet, il s'agit de mettre en relation deux mondes culturels : des agriculteurs sortants avec des jeunes qui sont porteurs d'un projet en agriculture, jeunes qui ne sont pas toujours issus d'un

milieu agricole. Ces rapprochements exigent de tenir compte de leur groupe d'appartenance respectif et de leurs univers distincts. Leurs objectifs et leurs projets ne sont pas forcément convergents. Le conseiller aura donc la charge de les faire cheminer vers la réalité possible et durable d'un transfert ou d'une association.

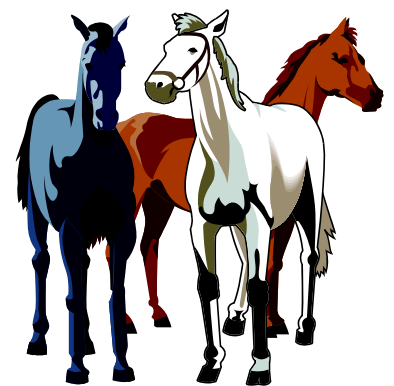
Connaissance de la famille et du fonctionnement des groupes

Pour réaliser efficacement ce cheminement, le conseiller devrait posséder deux sphères de connaissances sociologiques. D'abord, avoir compris les changements profonds de la famille en agriculture. Ne plus regarder la famille agricole comme une cellule unitaire avec un seul interlocuteur mais plutôt comme « ... un groupe social dont il faut découvrir les règles de fonctionnement, elles-mêmes évolutives... ». Aussi, avoir des connaissances sur l'histoire, la place et le fonctionnement de la famille dans l'ensemble de la société. Le conseiller doit comprendre les règles spécifiques dans l'interaction familiale pour acquérir une distance dans ses interventions et développer une aptitude à analyser les projets avec des critères plus objectifs.

Le second type de connaissances porte sur le fonctionnement des groupes compte tenu de la prolifération des formes de sociétés agricoles en France (GAEC, EARL, etc.). Ces associations sont un mélange de références provenant de la famille mais aussi des tendances des modèles industriels de production. Le conseiller doit être en mesure d'évaluer le degré de préparation des groupes à accueillir un « étranger » pour le transfert ou pour une association, de discerner les conflits existants ou potentiels ainsi que les objectifs personnels des objectifs du groupe.

La mise au jour de ces connaissances peut aider éventuellement à définir les besoins de formation de tout conseiller de banque de ferme qui veut travailler efficacement.

« La participation d'un conseiller chargé d'intervenir au niveau de ce passage de l'individu au groupe est essentielle. En agriculture, cela signifie aussi la prise en compte de l'individu considéré dans sa famille car celle-ci n'est pas seulement un groupe d'appartenance privilégié mais aussi détenteur d'un patrimoine économique nécessaire à la formation des entreprises. »



Résumé de l'article d'Alice Barthez paru dans la revue *Travaux et Innovations*, « Conseiller Répertoire Départ Installation ». Conseiller de la relation, (n° 82, novembre 2001, p. 9-12).

Alice Barthez est sociologue à l'INRA (Institut National de la Recherche Agronomique) de Dijon en France.

TRAGET LAVAL

Équipe de rédaction

Raymond Levallois
Elizabeth Ouellet
Diane Parent
Jean-Philippe Perrier

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 2395
Télécopie : (418) 656-7821
Messagerie : traget@traget.ulaval.ca

Toute reproduction avec mention est encouragée.

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

TRAGET Laval est un groupe de recherche de la Faculté des sciences de l'agriculture et de l'alimentation de l'Université Laval (Québec). Notre équipe multidisciplinaire est composée de chercheurs, professionnels, étudiants du secteur des sciences de l'agriculture ou des sciences sociales.

Notre mission 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. L'équipe de recherche privilégie une approche centrée sur la compréhension de l'évolution des phénomènes liés aux changements vécus dans l'entreprise agricole dans sa globalité avec un accent particulier sur les personnes en relation avec les aspects sociaux, technico-économiques et financiers.

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 nous ajouterons votre adresse électronique à notre liste d'abonnés.

Profil de la relève et des entreprises sans relève... (suite)

25,7 %, six régions affichent des taux au-dessus dont trois retiennent l'attention. Ce sont les régions de Laval avec 42,8 % (6/14), la Mauricie avec 37,5 % (51/136) et Saguenay-Lac-Saint-Jean avec 35 % (62/177). À court terme, les producteurs de ces régions devront décider s'ils veulent transmettre leur entreprise à une relève non-familiale ou la démanteler. Lorsque l'on regarde dans **quels types de production** ces producteurs se situent, toutes les entreprises de Laval n'ayant pas identifié de relève tirent leur principale source de revenu de pépinières et de cultures abritées alors que dans les deux autres régions, Mauricie et Saguenay-Lac-Saint-Jean, ce sont des entreprises qui se situent à plus de 60 % dans les productions animales (lait, bovins et porcs).

Par ailleurs, le rapport souligne que, l'in-

certitude quant à la relève, se fait sentir de manière plus aiguë en production laitière et ce, dans l'ensemble du Québec. De plus, le taux des entreprises laitières qui n'ont pas identifié de relève s'est amplifié par rapport à 1997, passant de 28,0 % à 31,9 %.

Quant à **l'âge des exploitants** qui n'ont pas encore identifié de relève (des hommes dans 94 % des cas), c'est en Outaouais que cette population est la plus âgée. 50 % ont 60 ans et plus. Ces exploitants sont à 70 % dans la production de bovins de boucherie. Enfin, les entreprises les plus nombreuses à ne pas avoir identifié de relève appartiennent à des exploitants uniques (56 %).

Pour plus de détails, voir :

MAPAQ, 2002. *Profil de la relève agricole au Québec. 2000*, Gouvernement du Québec, MAPAQ, Direction du développement de la main-d'œuvre du bioalimentaire et Direction générale de l'alimentation.

