



La filière fruitière au Québec : contexte, engouement et défis

Catherine Théberge – Chercheuse-Chargée de projet

Philippe Franck-Imbault – Enseignant-Chercheur, Assistant chargé de projet

Audréanne Dolbec – Assistante de recherche

Fruits d'ici, nouveaux horizons!

8 novembre 2023, St-Camille



CISA

Centre d'innovation
sociale en agriculture

INAB  CÉGEP DE VICTORIAVILLE



Plan de la présentation

1. Mise en contexte
2. Méthodologie
3. Portrait des entreprises
4. Constats
 - a. Main d'œuvre
 - b. Mise en marché
 - c. Viabilité financière
 - d. Ce qui ressort aussi
5. Conclusion



Mise en contexte

2017: Nouveau profil en production fruitière à la Technique en gestion et technologies d'entreprise agricole (INAB)



2020-2023: Recherche du CISA: Vitaliser les territoires par l'établissement de la relève agricole

Objectifs du projet :

1. Accompagner l'**expérimentation** de 3 projets innovants
 - a) Groupement agricole du Témiscouata
 - b) Motel agricole des Basques
 - c) Ferme incroyable de Saint-Adrien en Estrie

2. Documenter la trajectoire d'établissement de 10 aspirants agriculteurs et 4 entreprises agricoles de moins de 5 ans.



Constats:

- Défis spécifiques à la production fruitière, entre autres à cause des délais avant la production
- Constats des enseignants de l'INAB



Méthodologie

Recherche exploratoire:

- **Quels sont les principaux défis lors de l'établissement d'entreprise en production fruitière, en termes de :**
 1. **Main d'œuvre (recrutement et rétention);**
 2. **Mise en marché;**
 3. **Viabilité financière.**

Collecte des données :

- Entretiens semi-dirigés avec **14 entreprises** en production fruitière
- Sur une base **volontaire**
- Critères de sélection: 1) production diversifiée, 2) mise en marché en circuit de proximité, 3) Entreprise âgé de 10 ans et moins, 4) Reprises et démarrage.

Portrait des entreprises sollicitées



Âge des entreprises

- 7 entreprises en démarrage et 7 reprises d'entreprise

Démarrage 0-5 ans	Reprise 0-5 ans
5 entreprises	4 entreprises
Démarrage 5-10 ans	Reprise 5-10 ans
2 entreprises	3 entreprises



Localisation

- **Lac-Saint-Jean:** 2 entreprises
- **Estrie:** 4 entreprises
- **Centre-du-Québec:** 2 entreprises
- **Capitale Nationale:** 2 entreprises
- **Chaudière-Appalaches:** 1 entreprise
- **Bas-Saint-Laurent:** 3 entreprises



Superficies cultivées

- Entre 0,8 ha et 10 ha
- Moyenne: 4,7 ha

Portrait des entreprises sollicitées



Structure juridique:

- **Société en nom collectif (SENC):** 5 entreprises
- **Propriétaire unique:** 5 entreprises
- **INC:** 3 entreprises
- **Société en participation:** 1 entreprise



Nombre d'employés (sans inclure le/les propriétaires)

- 6 entreprises **sans employé**, à l'exception de l'aide occasionnelle pour les récoltes
- 7 entreprises avec **6 employés ou moins**
- 1 entreprise avec plus de **45 employés**



Productions:

- | | | | |
|------------|---------------------------|-------------------------------|--|
| • Camerise | • Pomme | • Framboise | • Diversification avec d'autres cultures (maraîcher, |
| • Bleuet | • Prune | • Production cidricole | horticole, etc.) |
| • Fraise | • Petits fruits émergents | • Autres produits transformés | |

Main d'œuvre



- Plusieurs défis au niveau du **recrutement**:
 - Travail difficile;
 - Employés peu ou pas formés;
 - Employés pas fiables...;
 - Souvent des étudiants et l'horaire ne convient pas (p.ex.: en septembre lors des récoltes);
 - L'accès au logement;
- **Défi de la saisonnalité** et des besoins en main d'œuvre accrus durant de courtes périodes.
 - Solutions:
 - L'embauche d'employés (souvent des jeunes cueilleurs);
 - Travail bénévole du réseau social des propriétaires (amis, famille, etc.);
 - Le partage d'employés.



- Constat d'une corrélation entre la proximité géographique à un grand centre et l'accès à la main d'œuvre.
 - Démographie
 - Accès à du logement plus facile.

Main d'œuvre



- Le quart des répondants souhaitent **conserver l'entreprise à l'échelle des propriétaires** et ne pas avoir d'employés.
 - Malaise à l'idée d'avoir des employés (relation de pouvoir);
 - Préfèrent l'idée d'avoir des partenaires d'affaires (plus efficaces, plus impliqués).



- **Solutions** pour faire face au manque de main d'œuvre
 - Mécanisation des tâches (p.ex.: dans une cuisine de transformation ou récolte mécanisée de la camerise);
 - Autocueillette;
 - Recherche de subventions.



Mise en marché

- Dichotomie des défis:



- Pour certaines entreprises, la mise en marché est le plus grand défi.
 - Difficulté de se faire connaître
 - Faire preuve de créativité pour amener les gens chez soi.
- Pour d'autres entreprises, le principal défi est de répondre à la demande élevée en fruit
 - Manque de superficie ou manque de main d'œuvre pour augmenter la production



- Difficulté au niveau des **distances à parcourir** ou du **nombre de trajets** à parcourir dans un journée lorsque les ventes ne sont pas à la ferme
 - P.ex.: Deux livraisons par jour dans le temps des récoltes, devoir parcourir de longues distances pour livrer des fruits frais sans camion réfrigéré.

Mise en marché



- 3 entreprises produisent du **cidre artisanal**:
 - Difficultés au niveau de la livraison en raison du permis de production artisanale de cidre



- **Éléments facilitants**:
 - La certification Biologique pour certains fruits;
 - Attirer les gens à la ferme et maximiser les ventes sur place;
 - Association de commercialisation;
 - Transformation
 - permet de réduire les pertes et de diversifier l'offre de produits



- **Transformation**: Plusieurs entreprises font de la sous-traitance pour la transformation
 - Ils reconnaissent qu'ils n'ont pas l'expertise, le temps ou la main d'œuvre pour le faire

Viabilité financière



- La majorité ont un **emploi à l'extérieur de l'entreprise**, car ils ne se retirent pas de salaire.
 - L'enjeu est de trouver un emploi avec un horaire compatible avec le travail à la ferme.
 - Démarrage 0-5 ans : tous travaillent à l'extérieur!



- **Subventions**
 - Près du $\frac{3}{4}$ des répondants ont eu accès à la prime à l'établissement.
 - Soutien au Travailleurs Autonomes (STA)
 - Conditions d'accès (selon la situation de l'entreprise)
 - Savoir se démêler avec toutes les subventions disponibles



- Un besoin d'**accompagnement** par différents professionnels (p.ex.: fiscalistes, agroéconomistes, etc.)



Viabilité financière



Éléments facilitants lors de la reprise d'une entreprise existante

- Permet d'avoir des revenus dès la première année;
- Reprise apparentée ou reprise graduelle: peut permettre l'implantation de culture ou le développement de l'entreprise sans devoir porter tout le poids financier de l'achat de la terre;
- Accompagnement des anciens propriétaires.



- **Principales stratégies pour assurer la viabilité financière:**
 - Diversifier les cultures, étendre les périodes de récolte sur toute la saison;
 - Avoir un emploi à l'extérieur;
 - Mécanisation (diminution des charges liées à la main d'œuvre), mais...;
 - Agrotourisme.



Ce qui ressort aussi : Les autres défis

1. L'accès au logement pour les employés et pour les propriétaires
2. L'accès à la terre;
3. Trouver un partenaire qui a les intérêts, les compétences et avec qui on travaille bien;
4. Être le seul propriétaire : c'est difficile de prendre toutes les décisions;
5. Trouver un équilibre dans le nombre d'heures à travailler (conciliation famille/travail);
6. Défis techniques (p.ex.: climat, ravageurs, maladies, etc.);
7. Avoir accès aux experts techniques (surtout en région);
8. Savoir tout faire (Gestionnaire, technicien et entrepreneur);
9. La population n'est pas toujours prête à payer le juste prix.



Ce qui ressort aussi : La coopération



La coopération: élément mentionné par toutes les entreprises



Conclusion et ouverture

Quelques pistes de solutions et de réflexions:

- Au niveau des connaissances en productions fruitières, tout est à faire:
 - Mobilisation des acteurs du milieu pour faire connaître les cultures émergentes
 - Des initiatives pour faciliter l'entraide et le partage de connaissances (p.ex.: Wiki maraîcher, RJME, CAPÉ, etc.)
 - Donc, plus de recherche, de formations et d'outils de transfert
- Plus de collaboration et de partenariats (p.ex.: partage d'équipements, évènements de réseautage, mise en marché collective organisée par une instance, etc.)
- Adapter le financement aux années de démarrage en production fruitière
 - Et faciliter le processus pour les demandeurs... 😊
- Assurance stabilisation et assurance récolte pour les petites superficies
- Faciliter l'accès à la terre: modifications à la CPTAQ pour mieux répondre aux besoins des petites fermes
- Une meilleure concertation de la part des acteurs du milieu

Conseils à la relève

- *« Prendre son temps lors du démarrage, ne pas aller trop vite »*
- *« Aller chercher de l'expérience avant de se lancer en entreprise (!!)* »
- *« Faire des études pour acquérir un réseau et de l'expérience »*
- *« Aller chercher le plus d'aide financière possible et avoir plusieurs sources de revenus (avoir un emploi) : donc s'informer sur les différents programmes »*
- *« Avoir un bon réseau, avoir une équipe, travailler en collectif »*
- *« Être ingénieux pour faire face aux défis techniques»*
- *« Lors d'une reprise : avoir accès aux états financiers, aux documents de l'entreprise pour ne pas apprendre des choses sur le tard...»*
- *« Avoir des compétences en gestion, entrepreneuriales et techniques. Connaître ses forces et ses faiblesses et savoir bien s'entourer. »*



Questions?

CRSH  SSHRC

Conseil de recherches en sciences humaines du Canada
Social Sciences and Humanities Research Council of Canada