

ENJEUX ET DÉFIS DES ENTREPRISES FRUITIÈRES DE LA RELÈVE

WEBINAIRE

Jeudi, 21 novembre
de midi à 13 h

Viabilité financière



Présentation de résultats de recherche



CISA

INAB  CÉGEP DE VICTORIAVILLE



CETAB⁺

INAB  CÉGEP DE VICTORIAVILLE

ORDRE
DU JOUR

- ① Mise en contexte
- ② Méthodologie de recherche
- ③ Portrait des entreprises
- ④ Viabilité financière des entreprises
- ⑤ Période de questions et d'échanges

Mise en contexte

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 visant à faciliter l'établissement de la relève agricole (Bas-Saint-Laurent et Estrie)
2. Documenter la trajectoire d'établissement de 10 aspirants agriculteurs et 4 entreprises agricoles de moins de 5 ans.
3. **Recherche exploratoire sur les besoins des entreprises fruitière de la relève.**

Constats :

- Défis spécifiques à la production fruitière
- Constats des enseignants de l'INAB : engouement renouvelé pour la production fruitière et défis liés à l'établissement.

Série documentaire :

- **Vitaliser les territoires avec la relève agricole** (disponible sur la [chaîne YouTube du CISA](#))



Mise en contexte



2024-2025

Projet en cours : Comment favoriser l'établissement, le développement et la pérennisation des entreprises fruitières de la relève au Québec?

Objectifs du projet :

1. Consolider et acquérir de nouvelles connaissances en lien avec les enjeux vécus par les entreprises de production fruitière de la relève au Québec.
 - ❑ **Collecte de donnée et analyse : 2024**
2. Poser les assises afin d'accompagner les partenaires dans la coconstruction d'une innovation sociale qui saura répondre aux enjeux qu'ils auront priorisés.
 - ❑ **Ateliers de priorisation et de coconstruction : 2025**

Partenaires de recherche

- Le Centre de recherche et de développement technologique agricole de l'Outaouais (CRÉDÉTAO)
- Corporation de développement socioéconomique de Saint-Camille
- Cultur'Innov
- Motel agricole des Basques (MRC Les Basques)



Recherche qualitative (CISA)

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

Recherche quantitative (CETAB+)

- Classeur Excel rempli par les répondants
 - **Cultures**
 - Employés
 - Heures de travail
 - Canaux de commercialisation
 - Produits commercialisés
 - **Endettement**
 - **Déploiement de l'entreprise (entrées et sorties d'argent au fil des années)**
 - Questions techniques

Méthodologie

- 📍 Entretiens avec des intervenants
 - 10 conseillers spécialisés « relève » ou offrant du service-conseil en production fruitière
- 📍 Entretiens avec des entreprises fruitières
 - 15 entreprises fruitières
- 📍 Collecte de données quantitatives auprès d'entreprises fruitières
 - 25 entreprises fruitières ont partagé des informations



Échantillonnage



Quantitatif : Sollicitation directe d'entreprises suggérées par les partenaires et des conseillers œuvrant auprès de la relève en production fruitière.

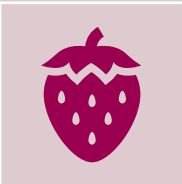


Qualitatif : Appels à la participation via listes d'envois de partenaires et associations sectorielles

Cultur'Innov
Camerise Québec
Argousier Québec



Qualitatif : Contacts directs d'intervenants qui travaillent avec les entreprises fruitières



Critères

< 10 ans

Diversité de productions



Portrait des entreprises

Productions :

- Amélanche, argouse, aronie, bleuet en corymbe, bleuet nain, camerise, cassis, cerise, fraise, framboise, kiwi rustique, noisette, pimbina, poire, pomme, raisin de table, sureau.
- Autres cultures : asperge, fleur coupée, courge, cerise de terre, melon, rhubarbe.

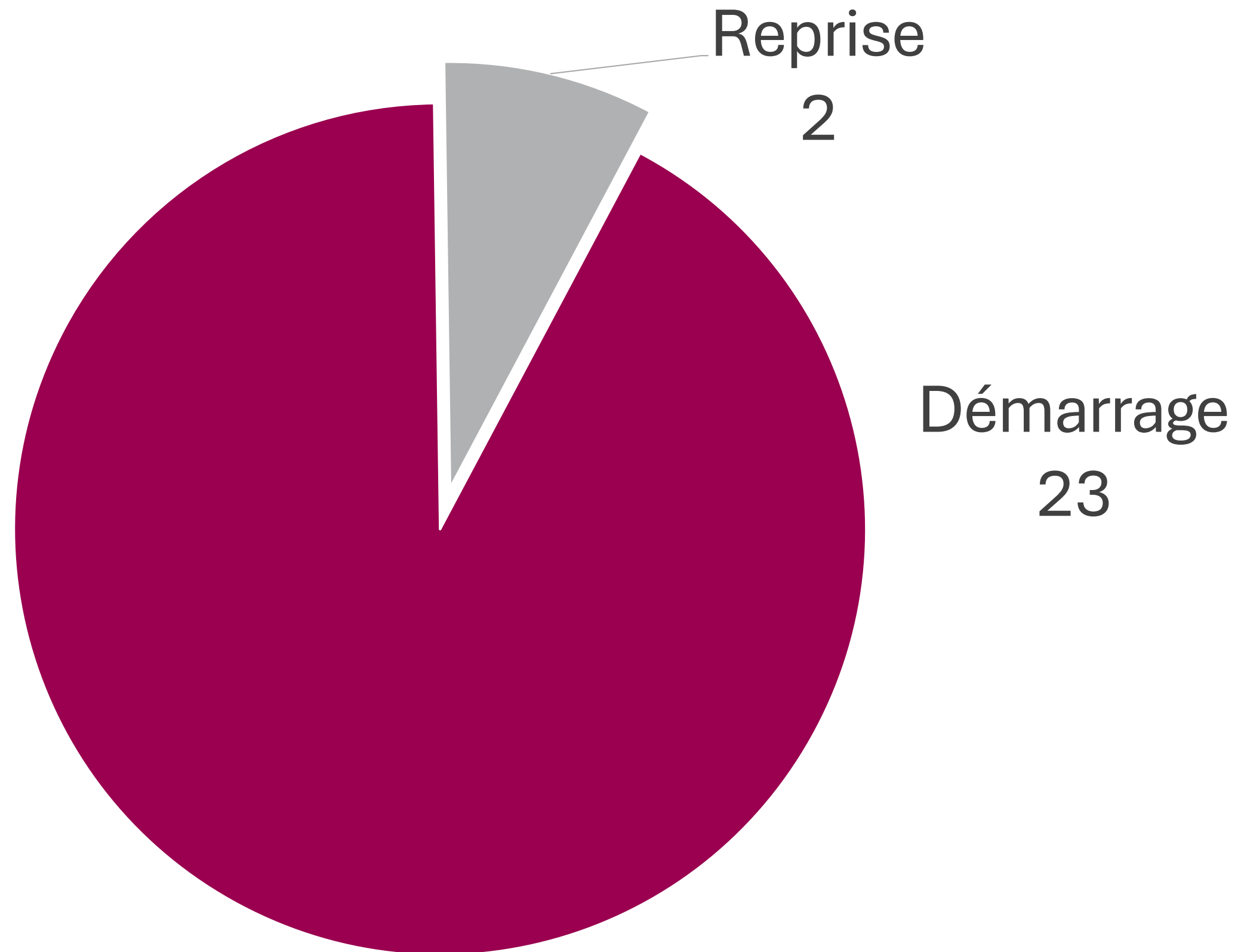
Superficies en culture :

- 0,3 à 12 ha
- Moyenne : 2,2 ha



Portrait des entreprises

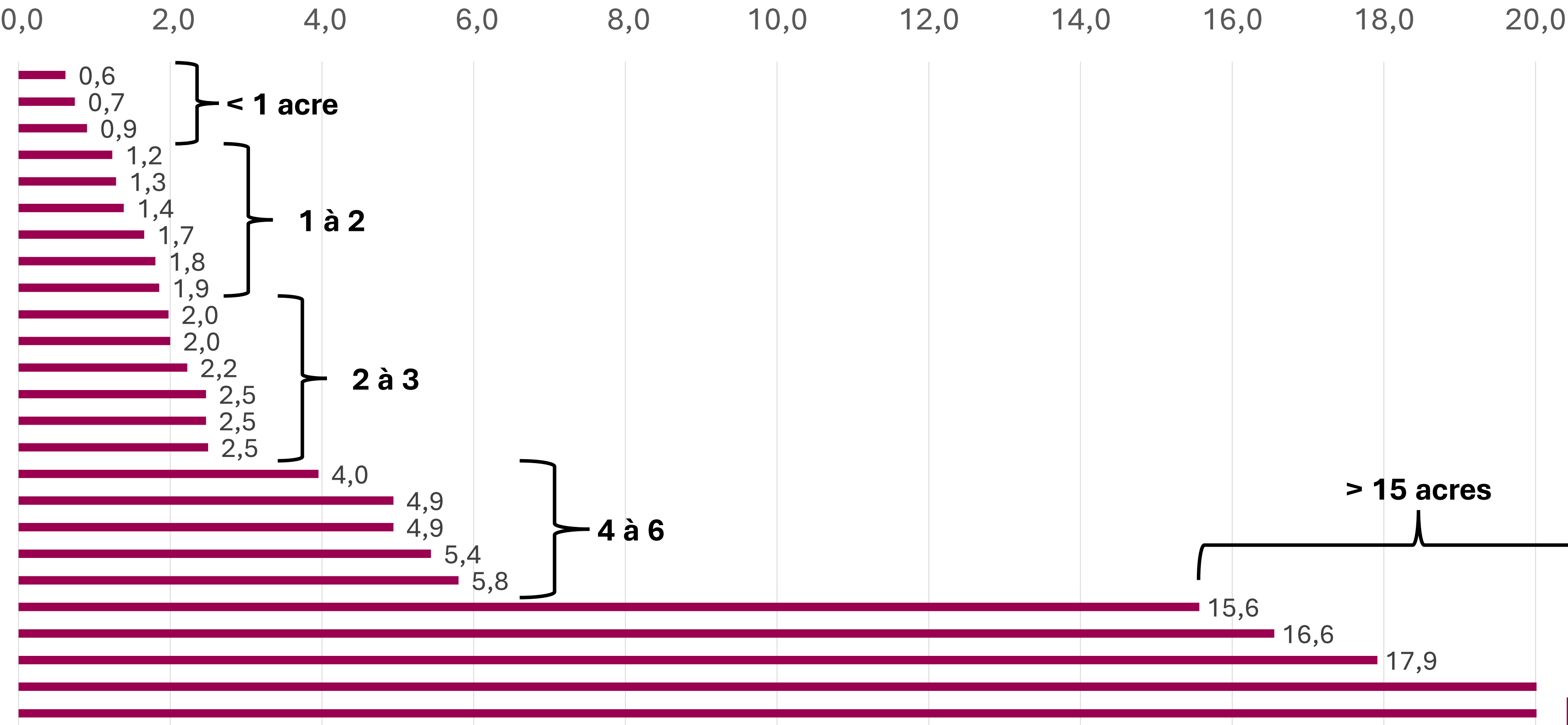
Démarrages vs reprise



Portrait des entreprises

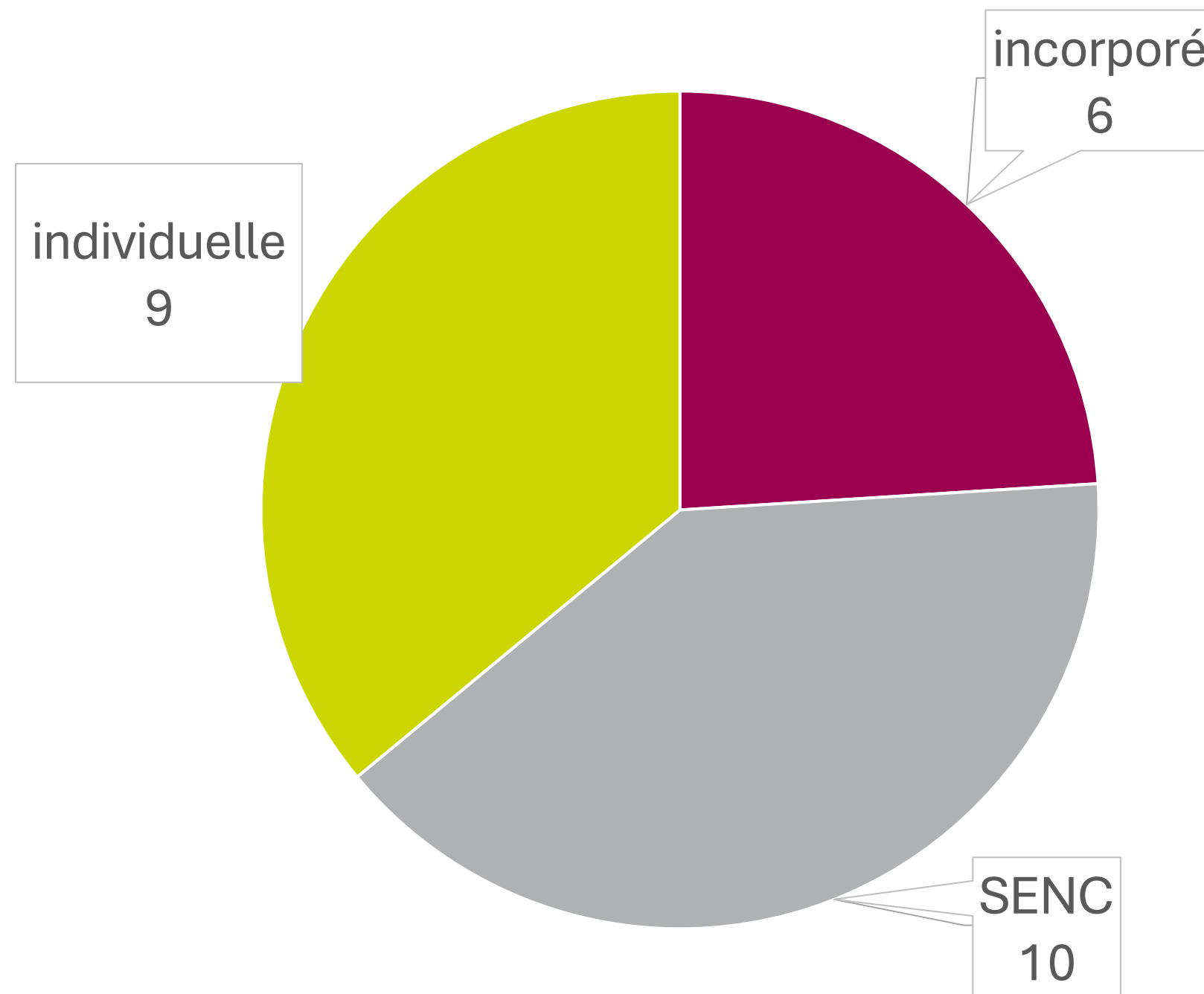
Superficies

Superficie totale en fruits (acres)



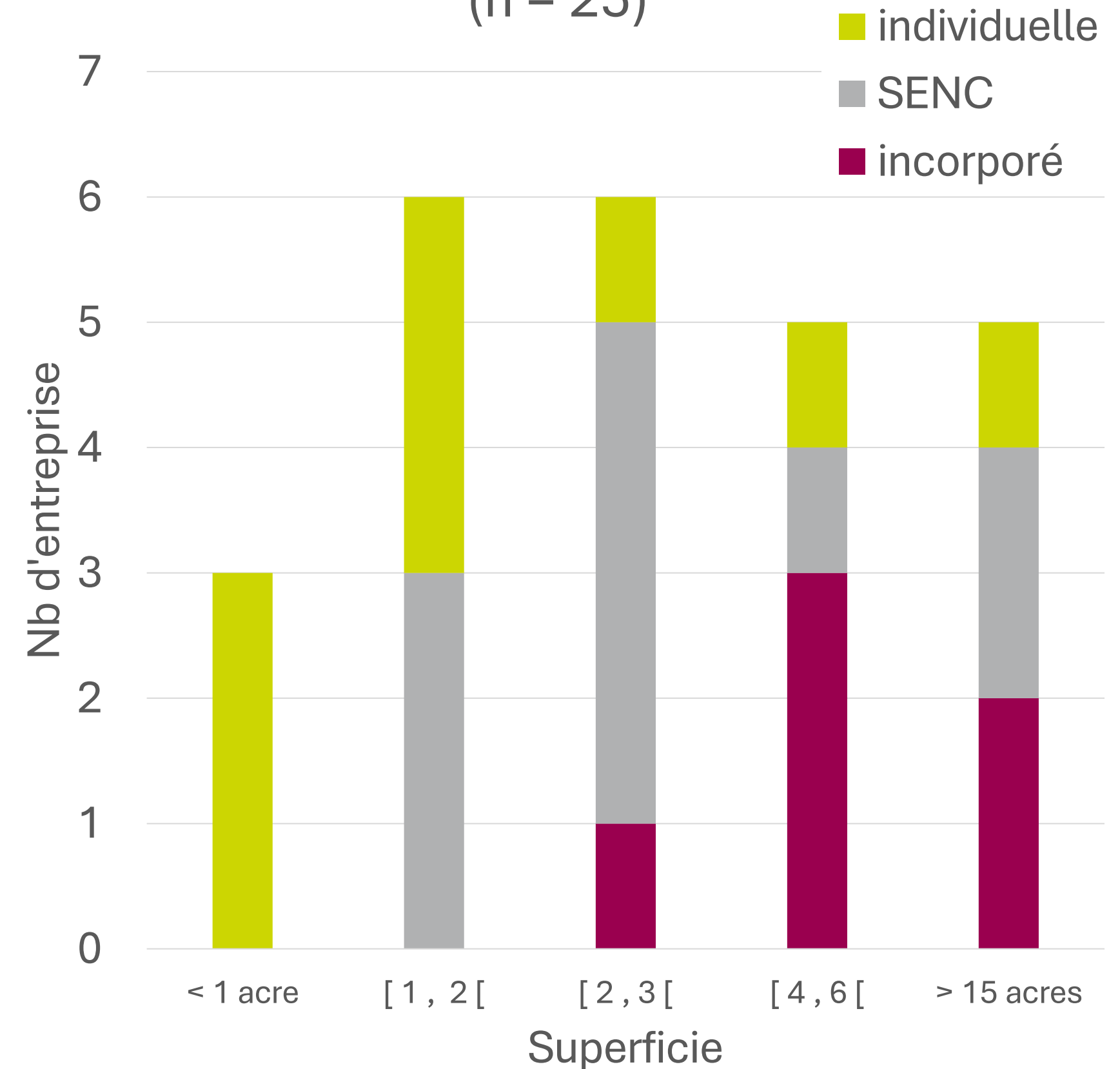
Portrait des entreprises

Structure juridique



Structure juridique des entreprises en fonction de la superficie des vergers

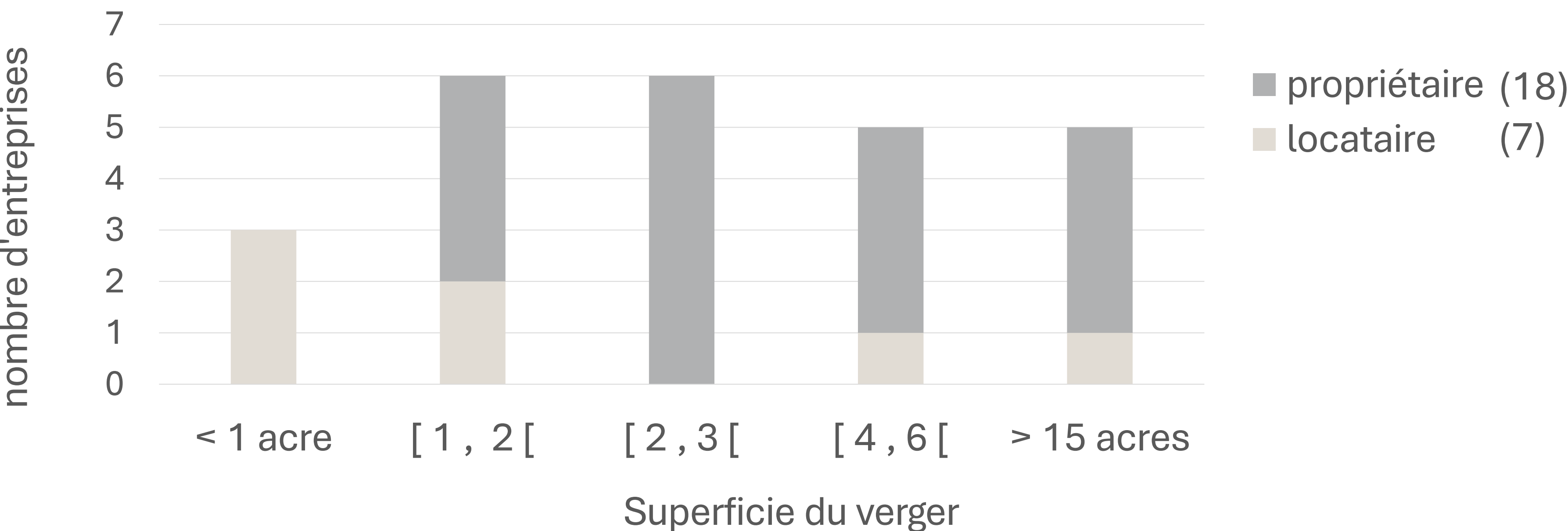
(n = 25)



Portrait des entreprises

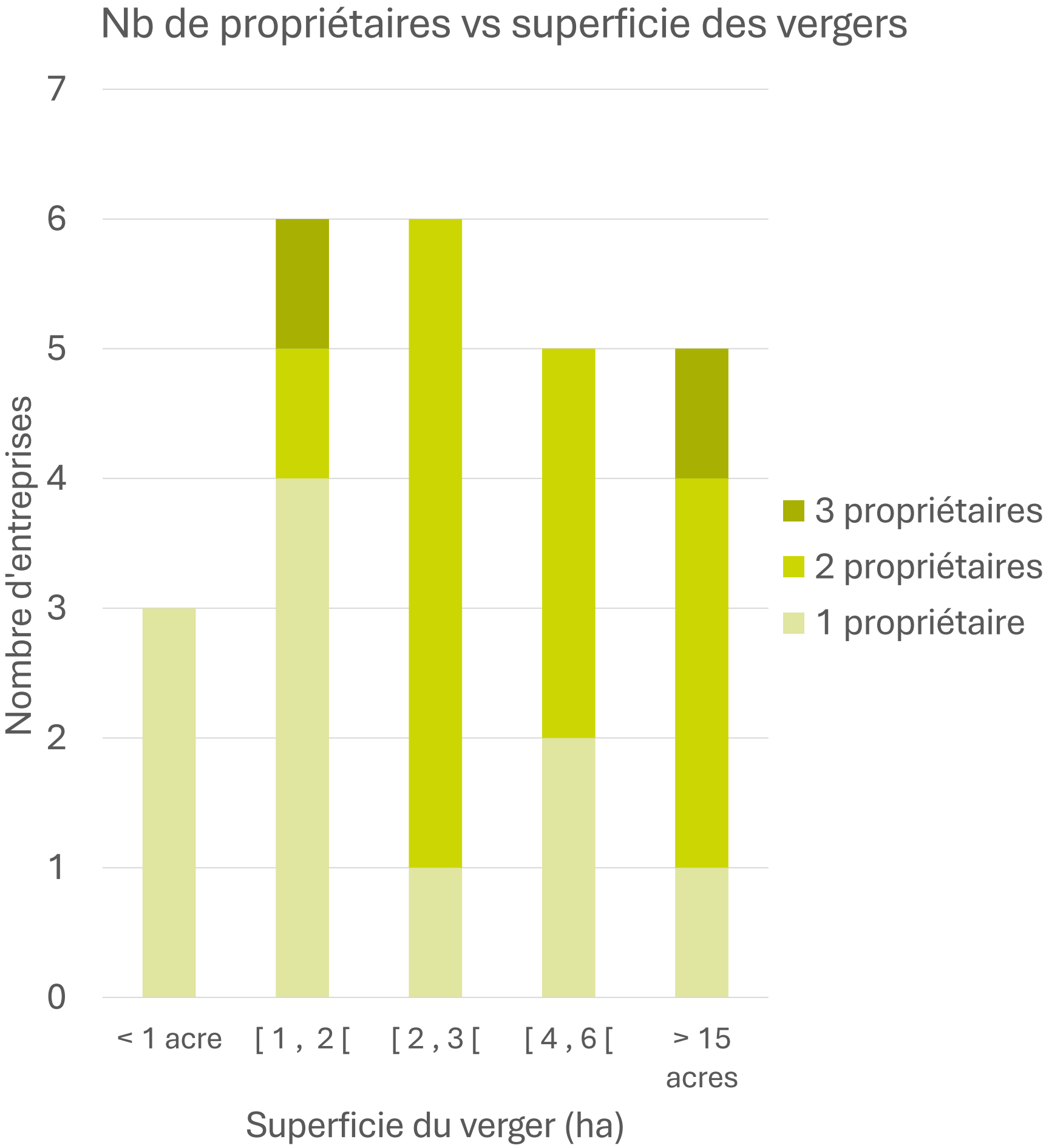
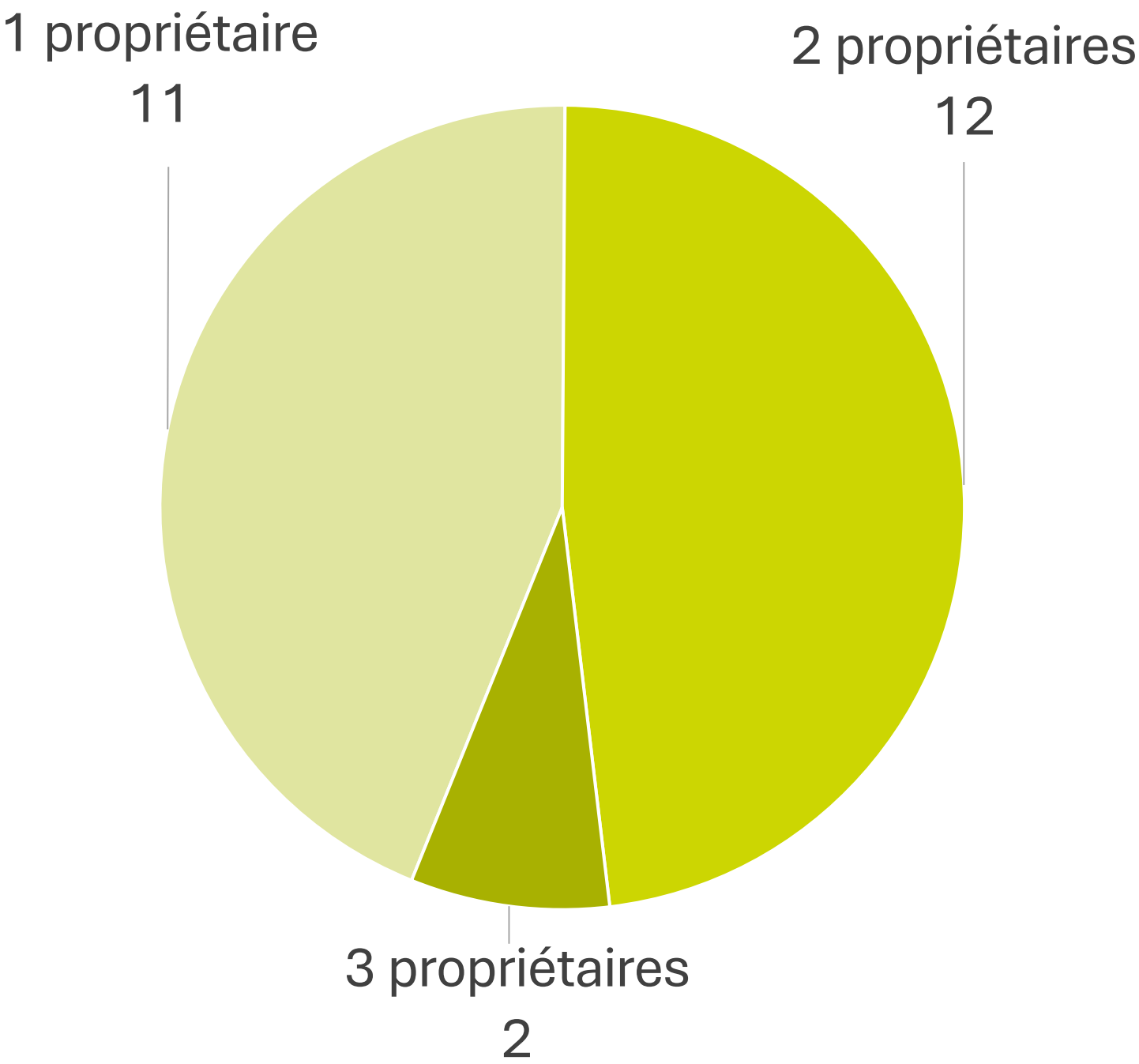
Propriété vs location

Nb entreprises en propriété ou en location vs superficie des vergers



Portrait des entreprises

Nombre de propriétaires



Portrait des entreprises

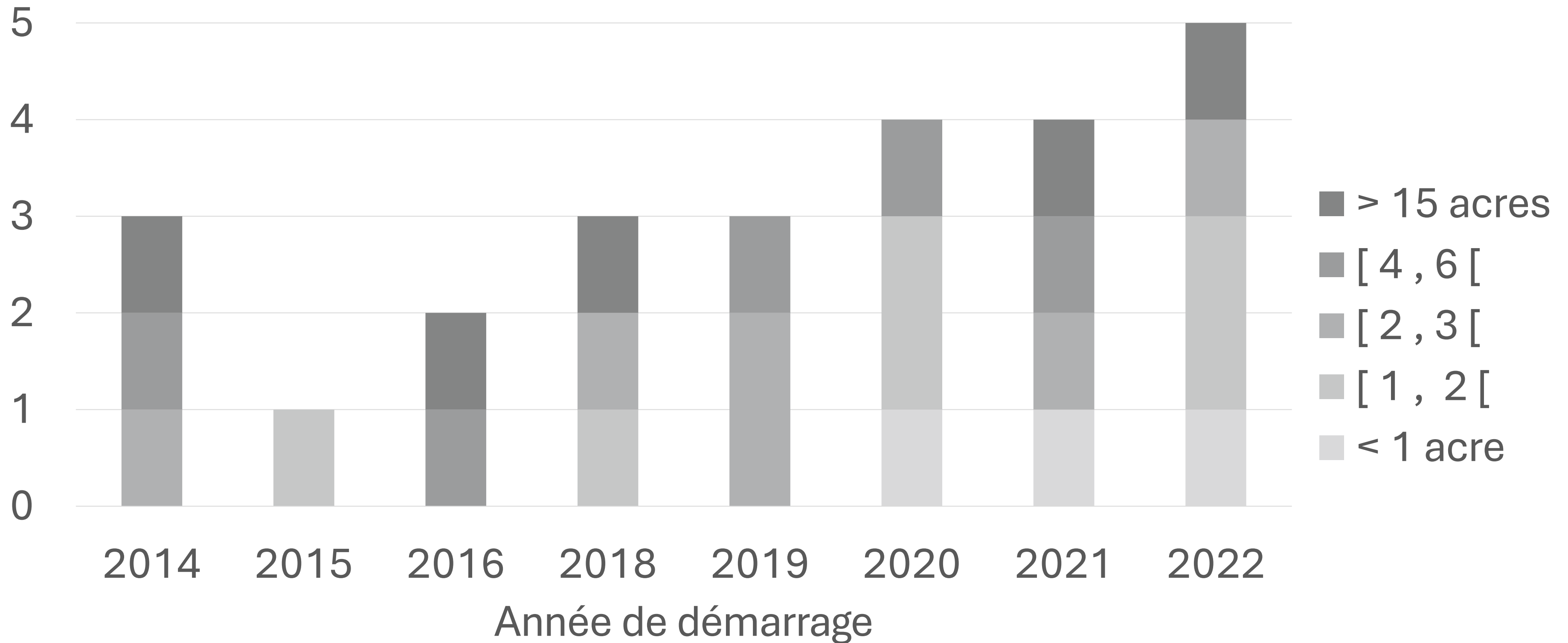
Nombre d'employés vs superficies en verger

Superficie	Nb d'employés		
	Min	Moy	Max
< 1 acre	0	0	0
[1 , 2 [	0	1	4
[2 , 3 [	0	1,5	6
[4 , 6 [	0	9	22
> 15 acres	0	1,2	3
Toutes	0	2,6	22

(Attention, plusieurs comportent d'autres activités)

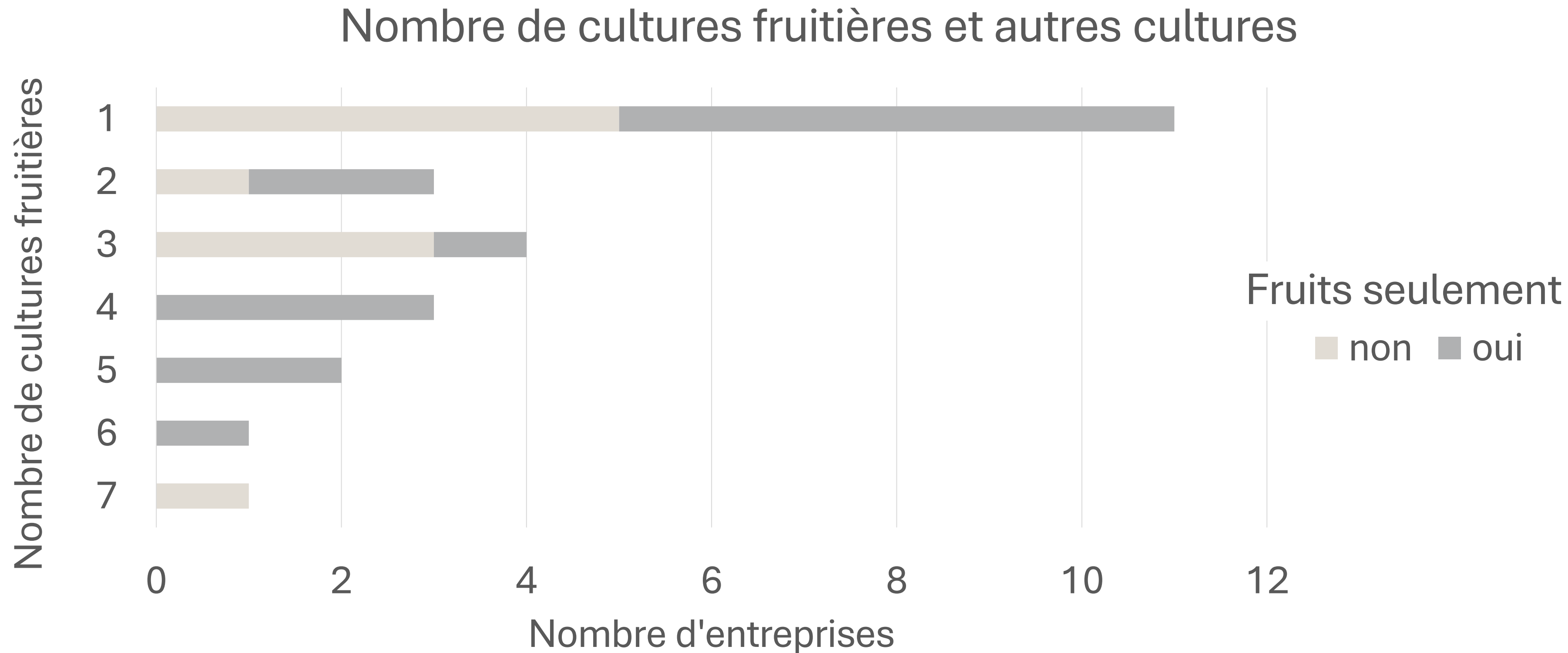
Portrait des entreprises

Âge des entreprises



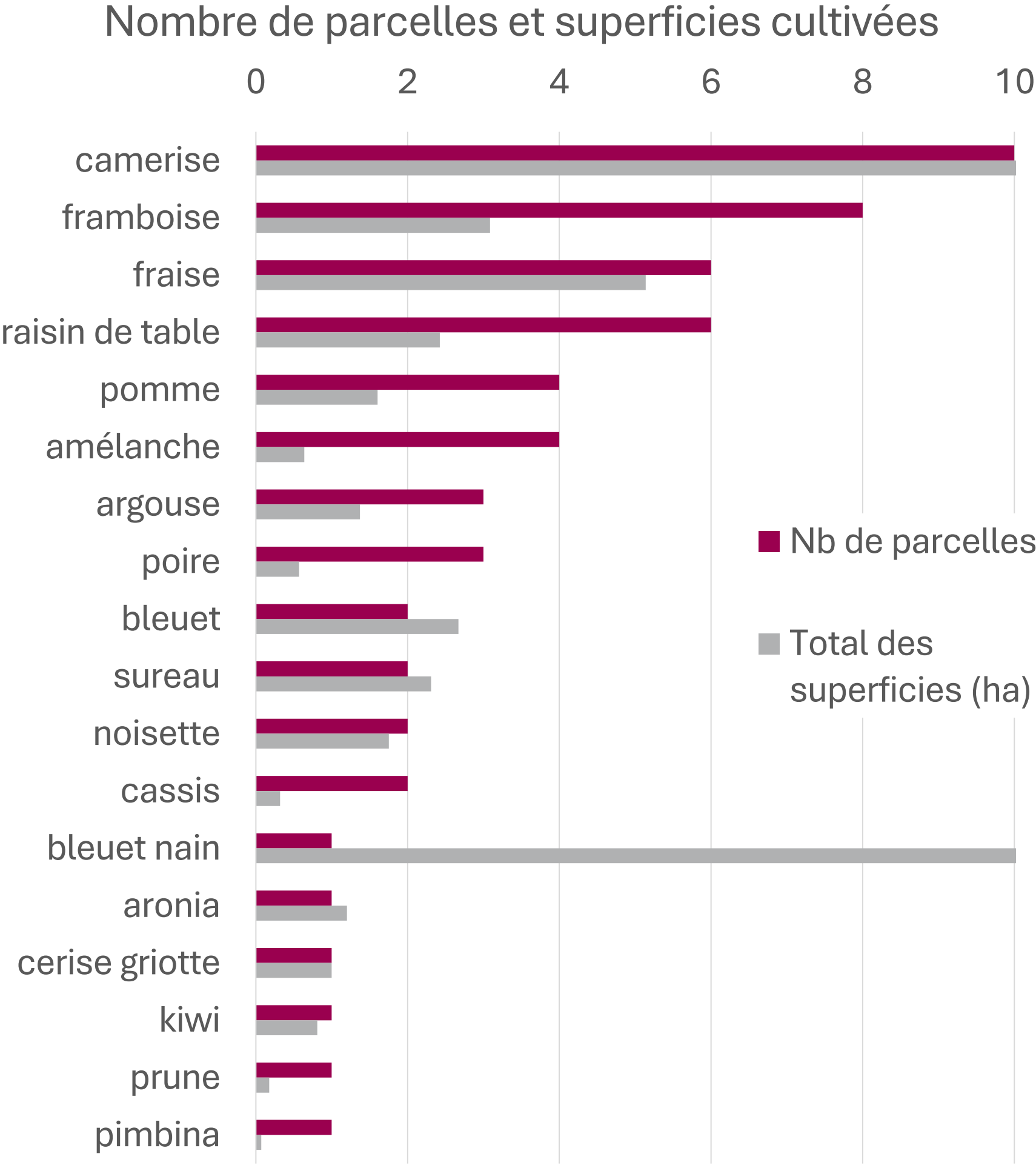
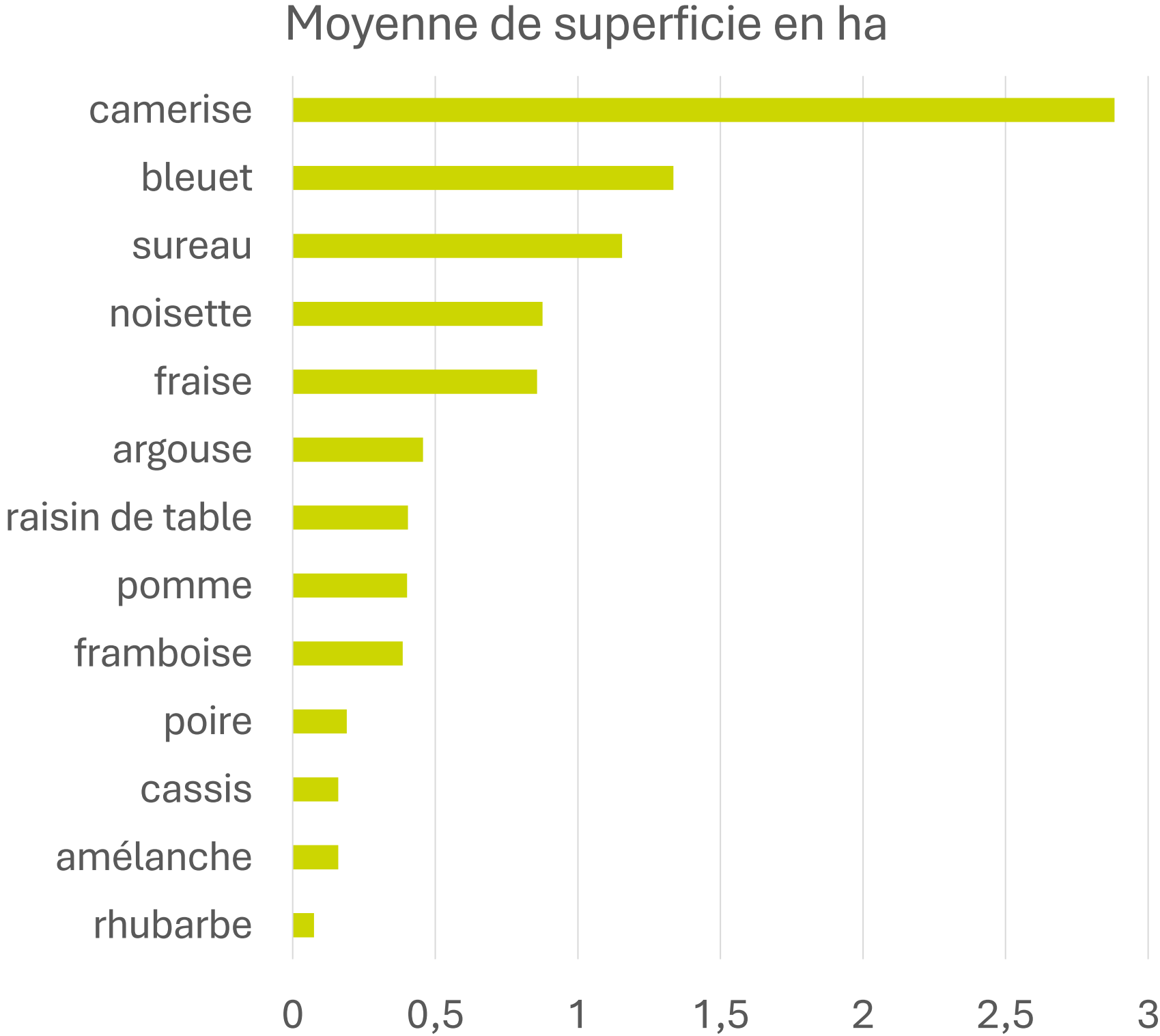
Portrait des entreprises

Diversification



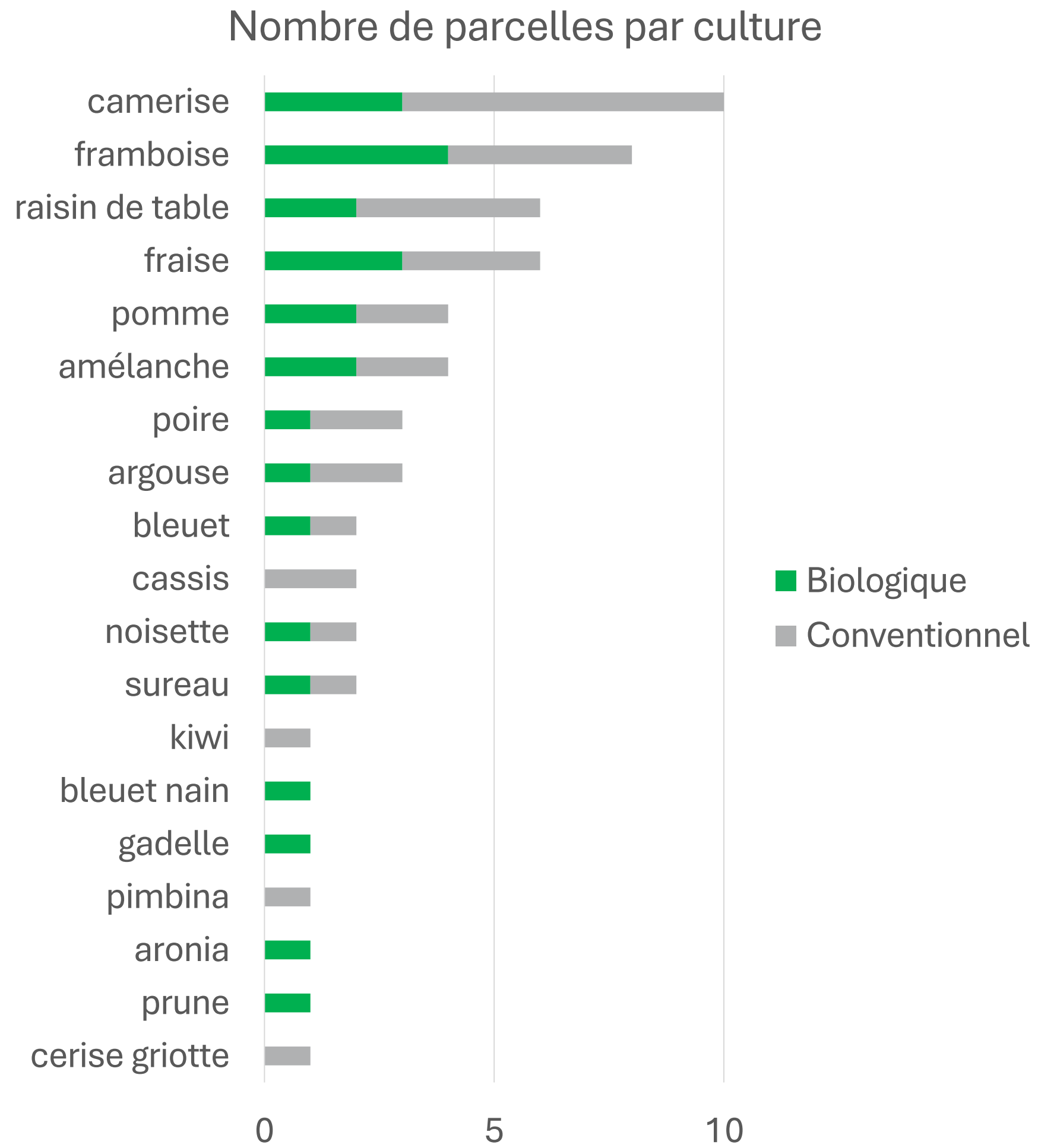
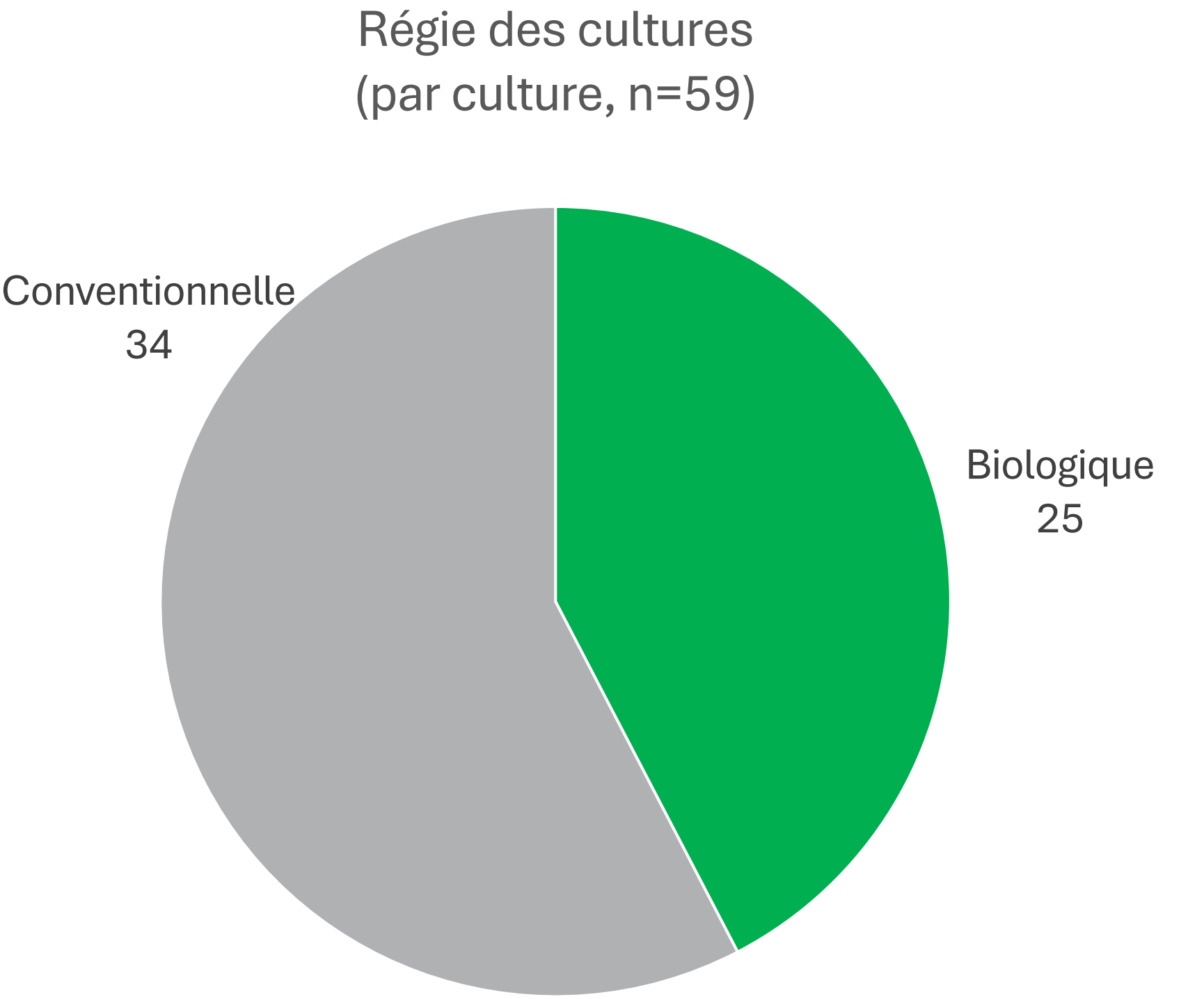
Portrait des entreprises

Fruits cultivés



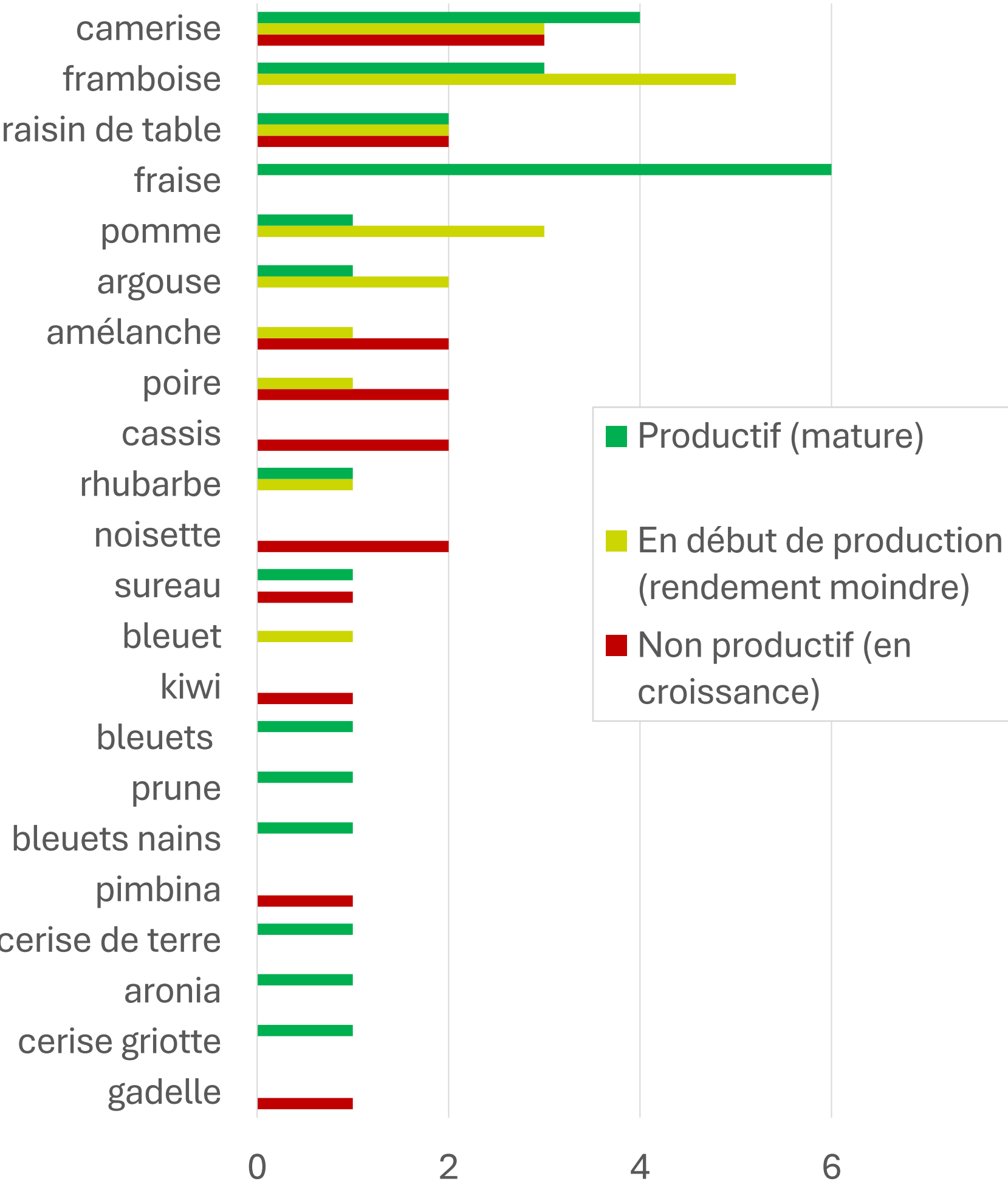
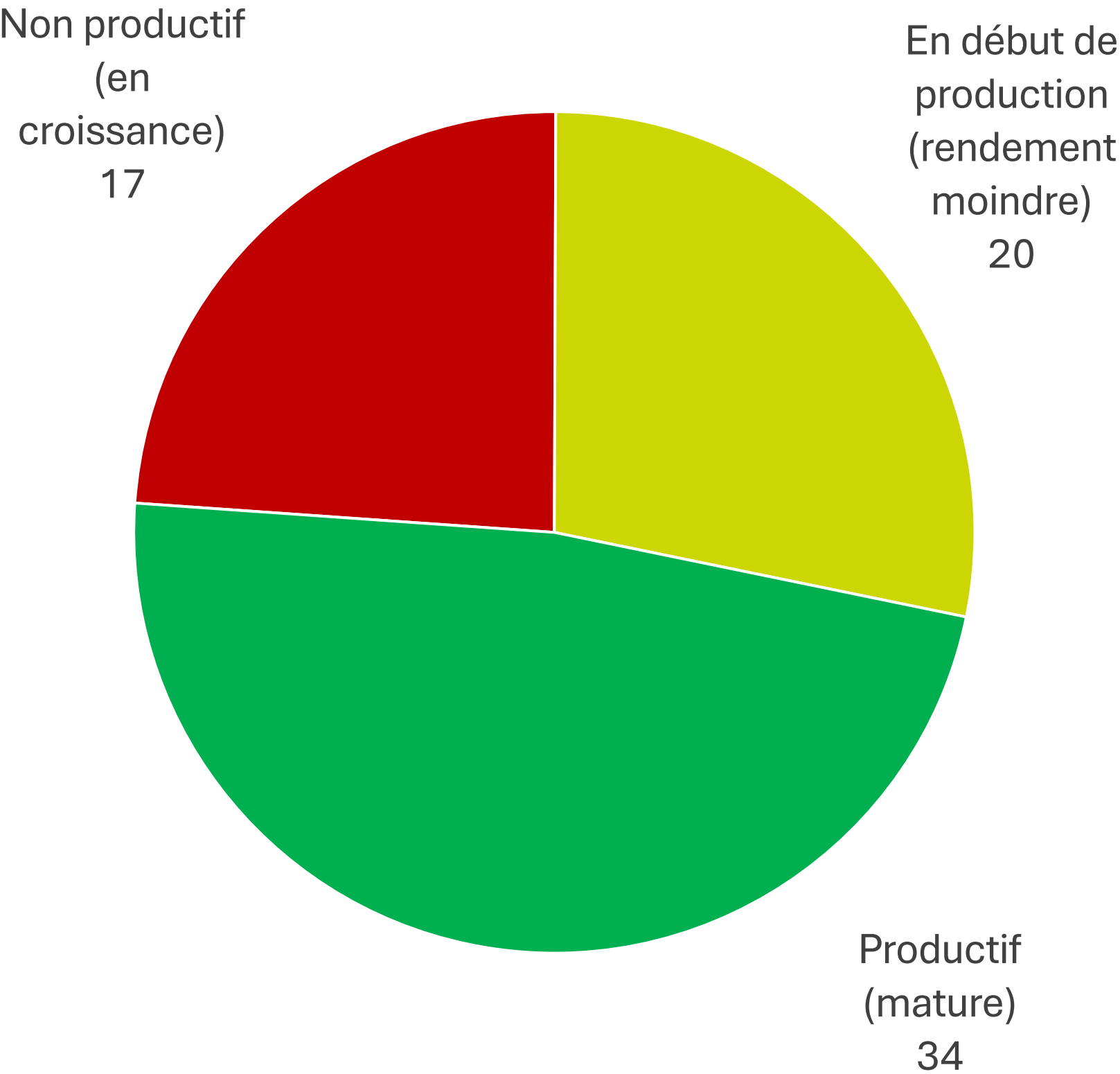
Portrait des entreprises

Régie biologique / conventionnelle



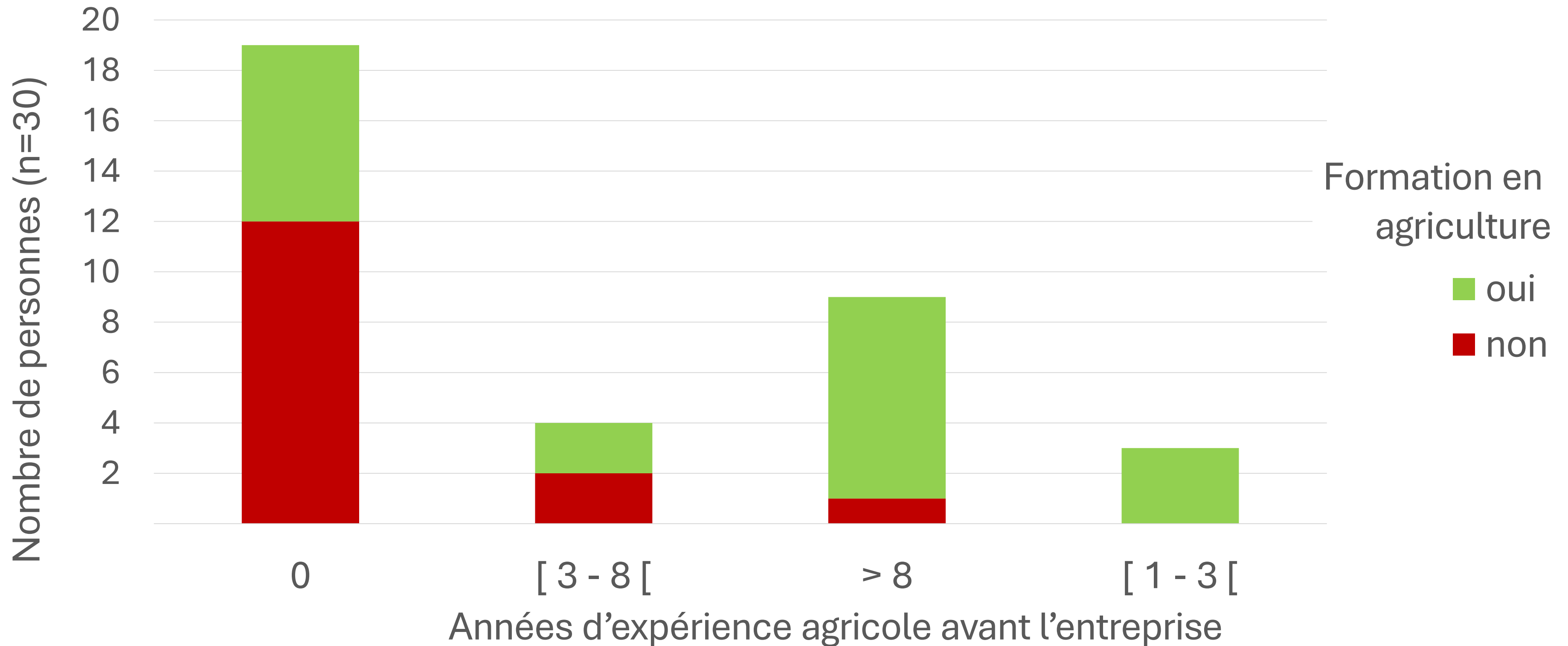
Portrait des entreprises

Maturité des vergers



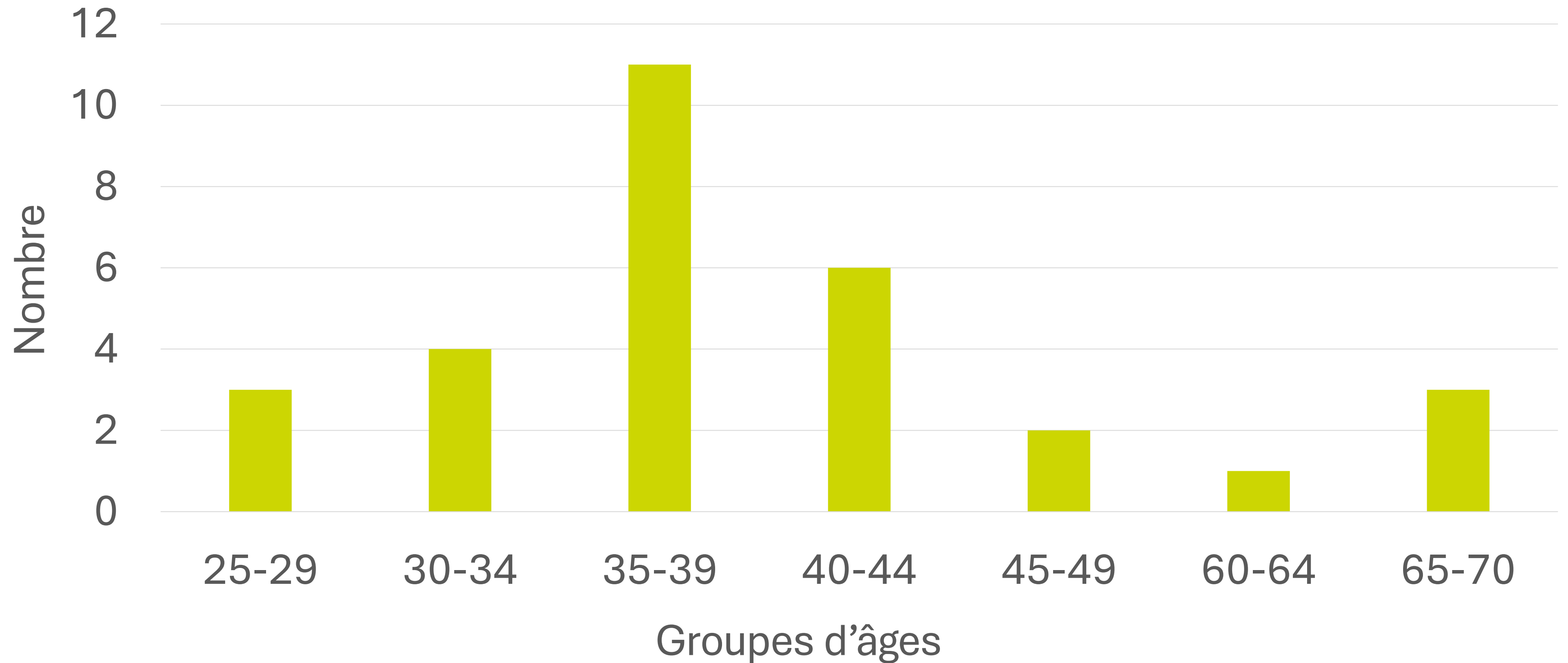
Portrait des entreprises

Expérience et formation des propriétaires



Portrait des entreprises

Âge des exploitants



Viabilité financière des entreprises

1. Financement du projet
2. Investissements faits depuis le démarrage
3. Enjeux financiers / rentabilité
4. Chiffre d'affaires et revenus d'entreprise
5. Régie technique
6. Stratégies, initiatives, innovations



Viabilité financière des entreprises

1. Financement du projet

Garantie de prêt par la
Financière agricole du
Québec (FADQ)

Prime à l'établissement
(FADQ), pour les moins
de 40 ans.

Prêt avec Financement
agricole Canada, ou
autre institution
financière (Caisse
Desjardins, banques)

Aides financières du
MAPAQ (Ex : Prime-
Vert)

Différents programmes
d'aides auprès des
MRC et SADC (propres
à chaque MRC)

Travail à l'extérieur

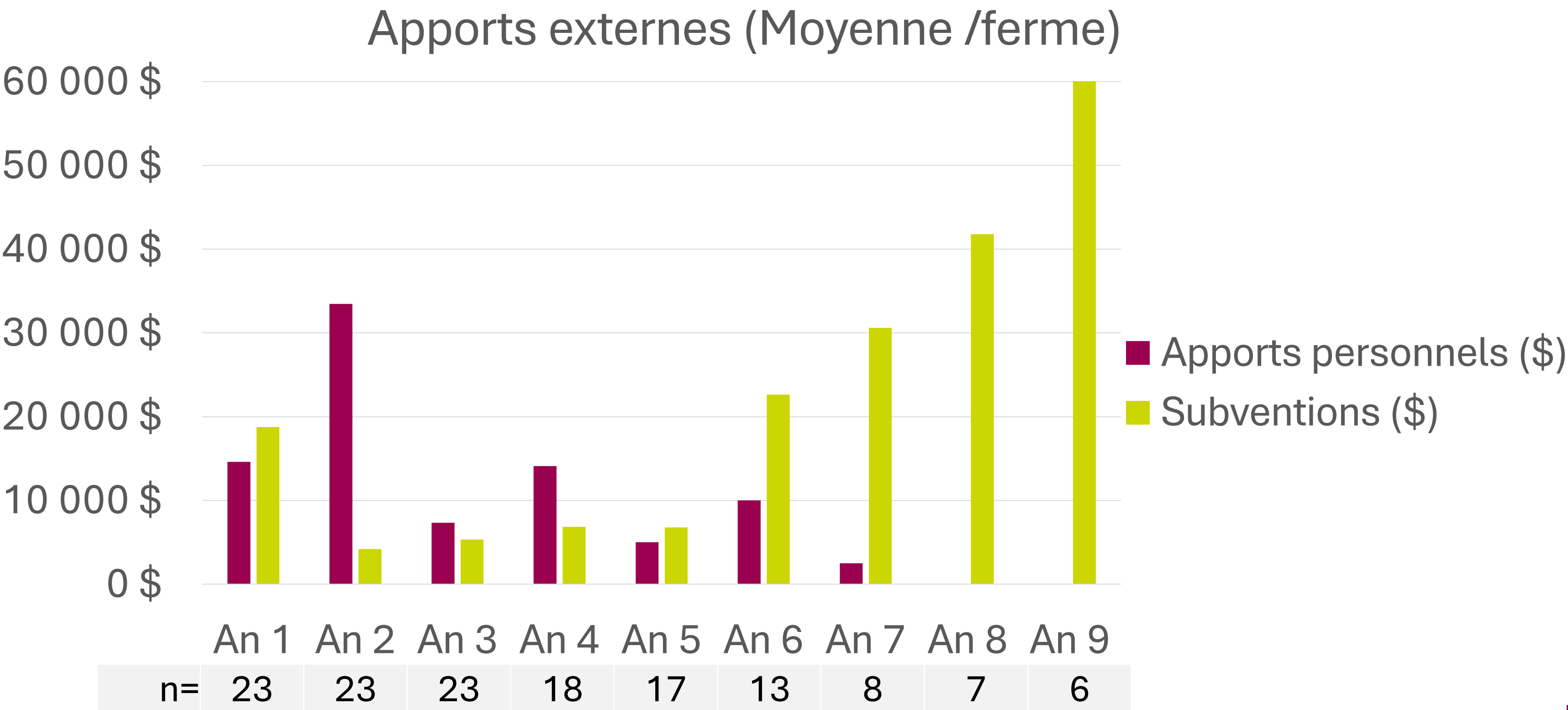
- En démarrage
- Même par la suite

« Love money »

Marge de crédit

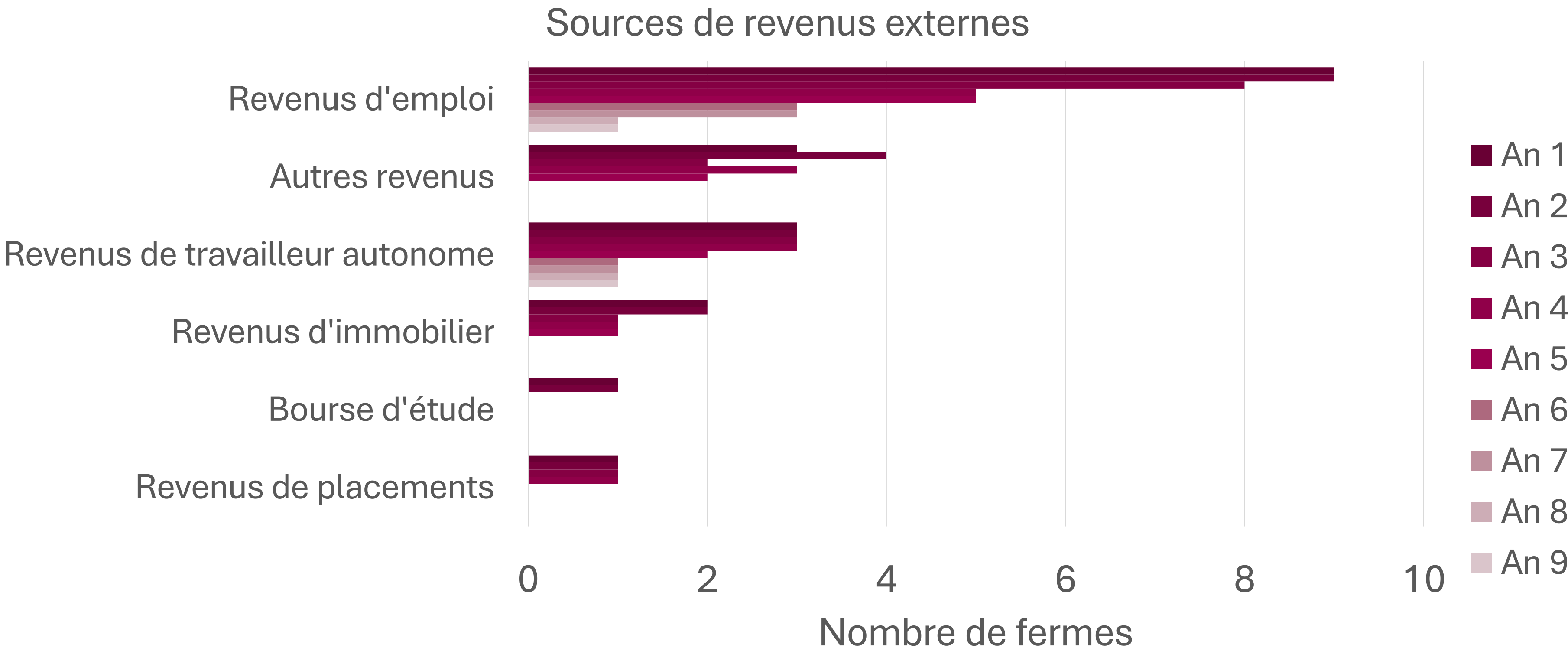
Viabilité financière des entreprises

1. Financement du projet



Viabilité financière des entreprises

1. Financement du projet



Viabilité financière des entreprises

2. Investissements faits depuis le démarrage

- Lors d'une reprise, l'équipement et les infrastructures nécessaires à la production sont inclus dans l'achat (la plupart du temps).
- Achat d'une terre pour démarrage :
 - Souvent une maison et des bâtiments agricoles sur place.
 - Les infrastructures de production et l'équipement spécialisé devront être acquis.
- Certains achètent une terre avec aucune infrastructure... donc on démarre tout de zéro.



Photo : Le Bulletin des agriculteurs, 2020

Viabilité financière des entreprises

2. Investissements faits depuis le démarrage

- Investissements fréquents après l'achat :
 - Bâtiments pour le conditionnement et l'entreposage,
 - Système de drainage,
 - Étang ou puits et système d'irrigation,
 - Clôtures,
 - Systèmes de palissage, filets à oiseau ou à insectes
 - Chambres froides et/ou congélateurs,
 - Tracteur et/ou VTT et outils de travail de sol,
 - Équipements de récolte,
 - Équipement phytosanitaire,
 - Kiosque de vente directe ou pour l'autocueillette;
 - Tracteur à gazon, équipement d'entretien, etc.
- Infrastructures et équipements disponibles en location dans lors de l'établissement dans un Motel agricole :
 - Serres, chambre à semis, chambres froides, machinerie, étang et système d'irrigation, etc.



Viabilité financière des entreprises

2. Investissements faits depuis le démarrage

Actif	MIN	MOYENNE	MAX	n=
Maison	4 000 \$	353 308 \$	1 000 000 \$	13
Terre	32 000 \$	231 640 \$	700 000 \$	17
Bâtiment (excl. Maison)	5 000 \$	78 967 \$	300 000 \$	18
Tracteurs	2 500 \$	41 918 \$	140 000 \$	21
Équipements	500 \$	26 526 \$	155 000 \$	23
Salle de conditionnement	1 000 \$	18 662 \$	75 000 \$	8
Verger	350 \$	17 393 \$	100 000 \$	19
Entreposage	150 \$	16 894 \$	75 000 \$	13
Irrigation	1 000 \$	13 459 \$	80 000 \$	19
Pallissage	1 296 \$	10 725 \$	30 000 \$	11
Autres	721 \$	10 210 \$	24 000 \$	10
Protection contre le gel	10 000 \$	10 000 \$	10 000 \$	3
Drainage	407 \$	5 532 \$	15 000 \$	8
Total excl maison	22 775 \$	344 801 \$	875 000 \$	24

Viabilité financière des entreprises

3. Enjeux financiers / rentabilité

- **Beaucoup d'investissements les premières années**, et aucune entrée d'argent... peut aller jusqu'à 4-5, même 6-7 ans selon les productions.
- La **gestion des liquidités**.
- **Revenus dans une courte période** de l'année (3-4 semaines pour certains).
- **L'inflation** et le contexte « post-COVID »...
- Les terres, l'équipement, les intrants sont **très chers** (et de plus en plus).
- Les **taux d'intérêt** qui ont augmenté rapidement.
- Pas de **prime à l'établissement** après 40 ans.
- **Difficulté à obtenir** certaines subventions ou programmes d'aide (variable et contextuel selon les entreprises).



Viabilité financière des entreprises

3. Enjeux financiers / rentabilité

Portrait de
l'endettement :
créanciers,
taux d'intérêt et
importance des prêts

Type de prêteur	Nb emprunts	Min	Moy	Max	Créance moyenne	Annuité moyenne (/mois)
Institution financière	14	4,0%	6,3%	11,0%	103 686 \$	1 205 \$
Institution financière (hypothèque)	9	4,0%	6,0%	7,3%	217 000 \$	1 749 \$
Marge de crédit	8	3,3%	7,4%	11,7%	74 000 \$	431 \$
Institution financière (FADQ)	4	5,8%	6,4%	7,0%	105 625 \$	1 398 \$
SADC/CLD	4	0,0%	2,3%	9,2%	21 250 \$	259 \$
Particulier	3	0,0%	0,0%	0,0%	18 333 \$	0 \$
Prêt d'urgence	2	2,5%	4,4%	6,3%	32 500 \$	300 \$
Carte de crédit	1	10,9%	10,9%	10,9%	8 000 \$	0 \$

Viabilité financière des entreprises

3. Enjeux financiers / rentabilité

- Plusieurs **dépenses imprévues** ou à coûts plus élevés que prévu.
- Les **rendements qui sont plus bas** que les prévisions.
- **Variabilité des rendements** (d'une saison à l'autre).
- Pertes importantes de production à cause d'**aléas climatiques**.
- Souvent, les **rendements sont surestimés** et les **dépenses ainsi que le temps de travail sont sous-estimés** (dans les plans d'affaires).
- Les **marges sont petites** en agriculture.
- **Plusieurs entreprises n'ont toujours pas atteint la rentabilité.**



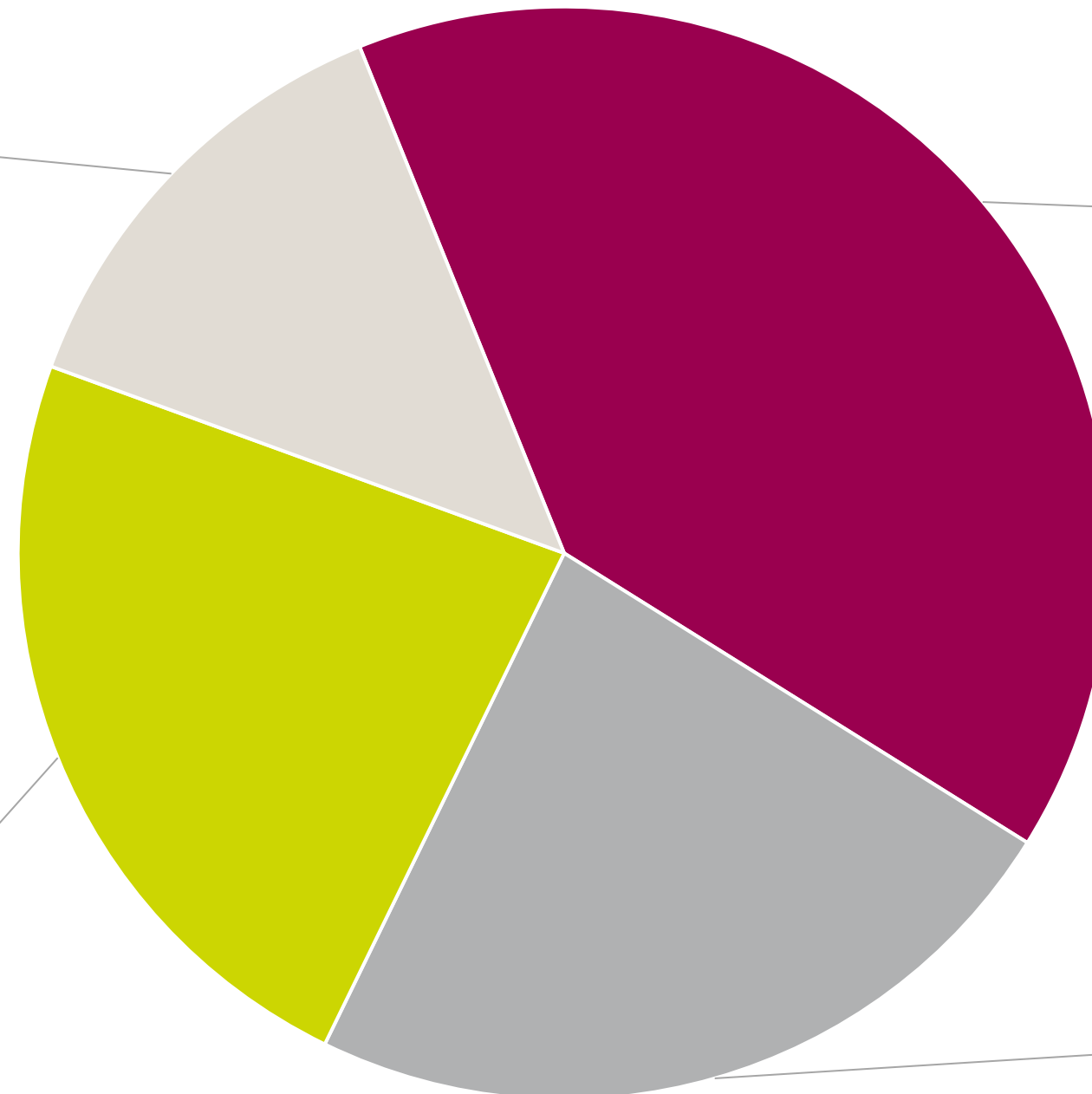
Viabilité financière des entreprises

3. Enjeux financiers / rentabilité

Aspirations à « vivre de l'entreprise »

Je pourrai rémunérer décemment mon temps avec ma production mais je souhaite continuer à travailler à l'extérieur à temps partiel
4

Je pourrai rémunérer décemment mon temps avec ma production et ne plus avoir à travailler à l'extérieur
7



Je ne pense pas arriver à rémunérer décemment mon temps avec ma production et je continuerai de travailler à l'extérieur
12

Je ne pense pas arriver à rémunérer décemment mon temps avec ma production mais je n'ai pas besoin de travailler à l'extérieur en raison de revenus de placements, rente ou autre
7

Viabilité financière des entreprises

4. Chiffre d'affaires et revenus d'entreprise

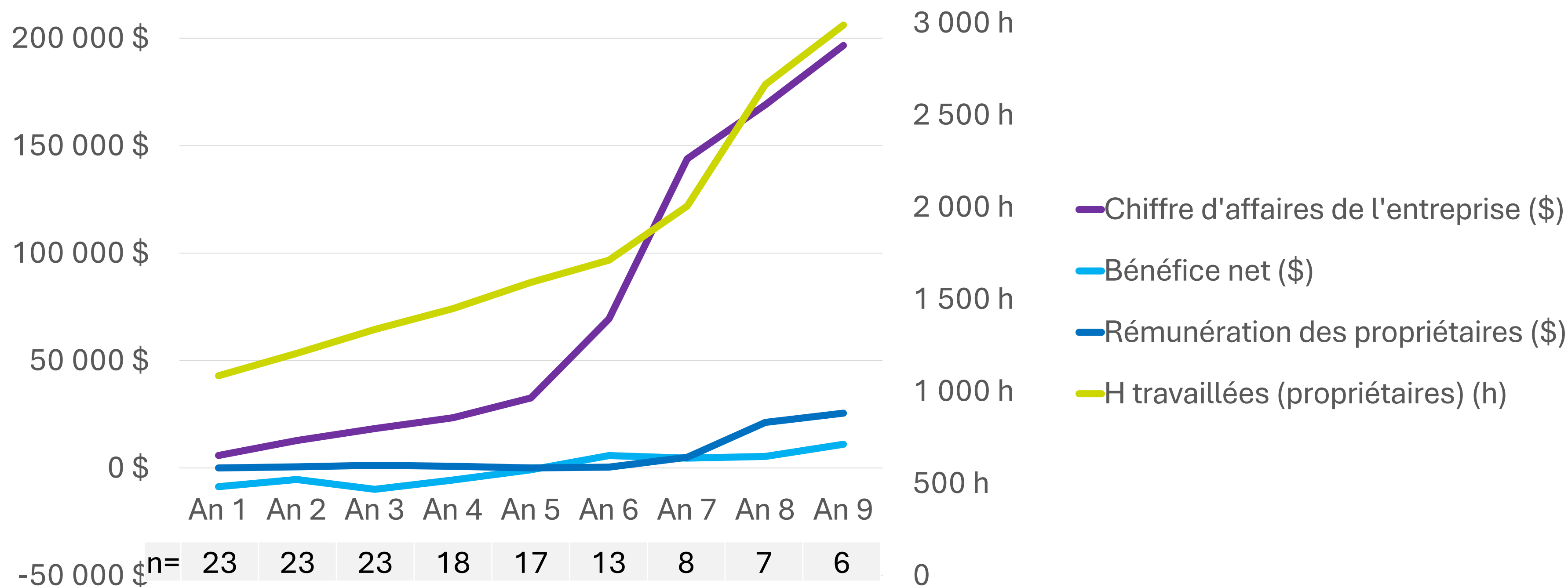
- Difficulté à dégager un salaire...
- La plupart ne se versent toujours pas de salaire, même quand le verger est à pleine production.
- Question sur la satisfaction : insuffisant pour la plupart...
- Très peu tirent leur revenu principal de l'entreprise agricole.
- Le bénéfice économique pour les exploitants est essentiellement dans l'accumulation de capital dans la valeur de la ferme.



Viabilité financière des entreprises

4. Chiffre d'affaires et revenus d'entreprise

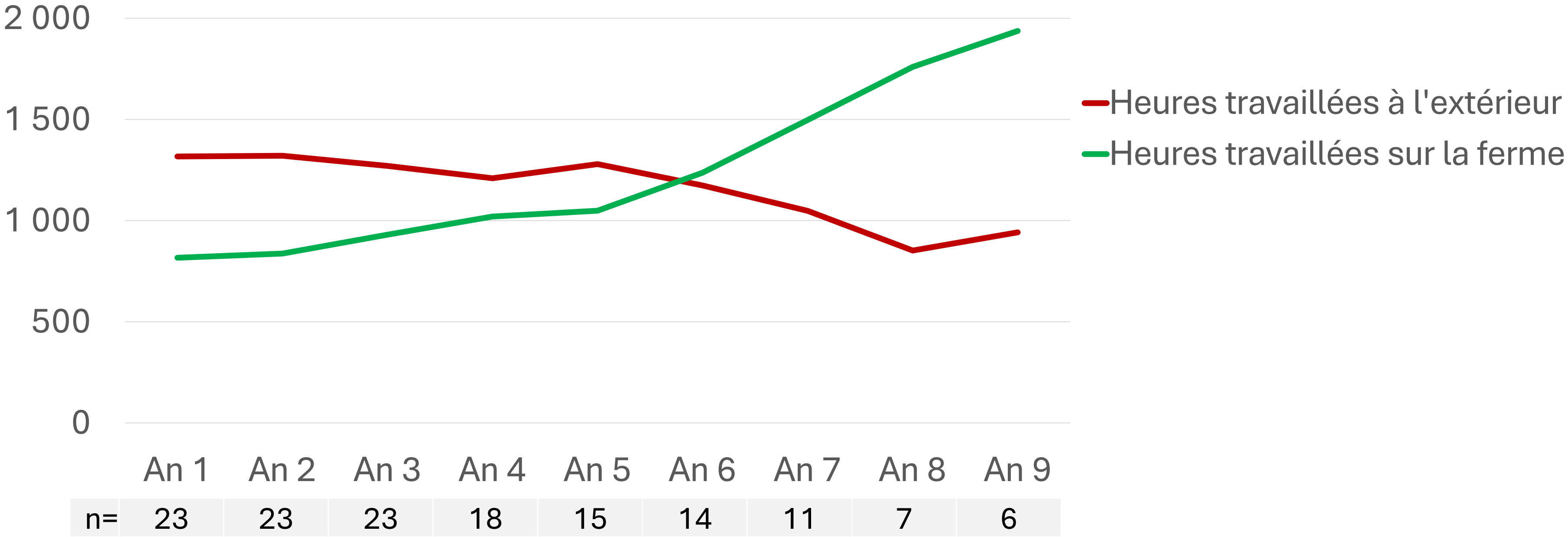
Évolution des heures travaillées et du chiffre d'affaires



Viabilité financière des entreprises

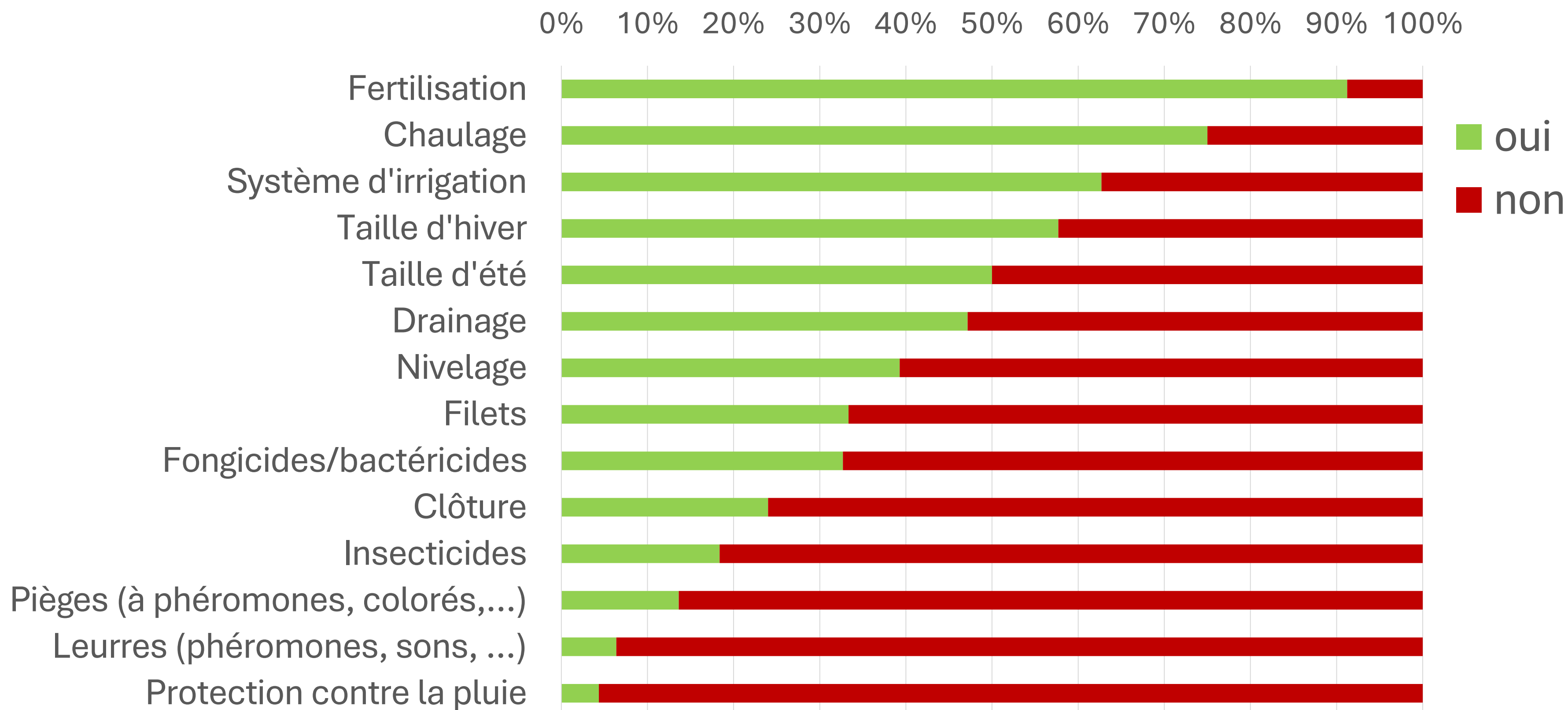
4. Chiffre d'affaires et revenus d'entreprise

Évolution des heures travaillées sur la ferme et à l'extérieur
(moyennes, /propriétaire)



Viabilité financière des entreprises

5. Régie technique



Viabilité financière des entreprises

5. Régie technique

Raisons expliquant les **bons** rendements

	Nb de mentions
Entretien	7
Irrigation	5
Efficacité des travaux	4
Fertilisation	2
Taille	2
Accompagnement	2
Bon suivi	1
Localisation	1
Abris	1
Paillis tissés	1
Protection	1

Raisons expliquant les **mauvais** rendements

	Nb de mentions
Ravageurs	5
Récolte inefficace	3
Manque d'eau	3
Gels tardifs	3
Pluie	3
Manque de taille	2
Pertes	2
Prédation (oiseaux)	2
Maladies fongiques	2
Sol pauvre	1
Plants / variété	1
Mauvaise préparation de sol	1
Mauvaises herbes	1

Viabilité financière des entreprises

5. Régie technique

	MIN	MOY	MAX
% de pertes estimé (durant la saison ou à la récolte)	0 %	15 %	60 %
Coût de la taille estimé (heures de travail)	5	109	480
Densité de plants à l'hectare	83	5 802	49 000
Taux de mortalité	0 %	7 %	65 %

	OUI	NON
Êtes-vous satisfaits de vos rendements?	29	23
Pensez-vous que vos rendements sont dans la moyenne?	32	16
Évaluation de la parcelle par des professionnels (diagnostic)	45	10

Moyens qui permettraient d'améliorer les rendements	Nb de mentions
Meilleure fertilisation	8
Filet	5
Contrôle des mauvaises herbes	5
Meilleure taille ou conduite	4
Meilleurs cultivars	2
Protection contre le gel	2
Meilleur contrôle des ravageurs	2
Meilleur contrôle des maladies	2
Augmenter l'espacement	1
Mécanisation	1
Plus de main d'oeuvre	1
Remplacer les plants	1

Viabilité financière des entreprises

6. Stratégies, initiatives et innovations

- Développer **l'agrotourisme** à la ferme.
- **Diversifier les cultures** (pour étaler la saison et diversifier l'offre).
- **Diversifier les canaux** de mise en marché.
- Faire de la **transformation** pour avoir une valeur ajoutée (et valoriser les déclassés).
- Trouver des **partenaires d'affaires** (mécènes ou investisseurs).
- Plus de partenaires (ou actionnaires) = plus d'aide financière.
- Souvent, **la personne** fait la différence... « Être un **bon gestionnaire** » revient souvent dans les discussions...
- Développer l'entreprise **progressivement**.
- Bien **gérer les investissements** : Ex. louer la machinerie au lieu de l'acheter.
- **Travailler à l'extérieur**... (temps partiel ou même temps plein)... et/ou avoir un conjoint qui travaille à l'extérieur.
- **Être accompagné par des conseillers** (agronomie, gestion, finances, etc.).



Viabilité financière des entreprises

6. Stratégies, initiatives et innovations

- Attirer la clientèle à la ferme avec **l'autocueillette** et **vendre des produits transformés** sur place.
- **Développer l'agrotourisme à la ferme** : 2 exemples intéressants...

💡 L'idée est d'attirer les clients à la ferme. Ça devient une activité familiale ou de couple... et on dépense plus...! ❓



Pizzeria

- Ils vendent de la pizza pendant les marchés ou pendant l'autocueillette. Au final, la pizzeria est plus rentable que l'entreprise fruitière...



Crèmerie

- Vente de crème molle et crème glacée faites en partie avec les fruits de la ferme. Vente d'autres produits transformés sur place.

Conclusion et discussion

Quelques pistes de solutions et de réflexions:

- Ouvrir les aides financières aux plus de 40 ans.
- 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?
- Au niveau des connaissances en productions fruitières... encore beaucoup 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.);
 - Plus de recherche, de formations et d'outils de transfert!

Période de questions

- Questions?
- Commentaires?

Les micros sont ouverts!

Psst : ouvrez vos caméras.

Informations

Prochain webinaire :

- Défis liés à la **main-d'œuvre**
- Jeudi 28 novembre, 12 h à 13 h



ENJEUX ET DÉFIS DES ENTREPRISES FRUITIÈRES DE LA RELÈVE



CISA
INAB V CÉGEP DE VICTORIANVILLE



CETAB⁺
INAB V CÉGEP DE VICTORIANVILLE

MERCI

Pour suivre l'évolution du projet :



Nous remercions notre partenaire financier, le ministère de l'Enseignement supérieur -
Programme d'aide à la recherche et au transfert - volet innovation sociale (PART-IS)

Québec 