

À L'ÉCOUTE DE LA RELÈVE AGRICOLE

LE VÉCU ET LES ATTENTES DES JEUNES AGRICULTEURS QUÉBÉCOIS

Présenté à

Monsieur Pierre Paradis
Ministre
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation

Par
Jean Pronovost

Le 18 novembre 2015



AVANT-PROPOS

Je remercie chaleureusement tous ceux qui ont accepté de me recevoir et de répondre à mes questions. J'ai été franchement impressionné par leur détermination et leur passion pour l'agriculture. J'espère qu'ils se reconnaîtront dans ce document qui veut donner voix à leurs problèmes et esquisser les solutions qui semblent les plus prometteuses.

Nota : Dans le présent document, le genre masculin est utilisé dans le seul but d'alléger le texte.







TABLE DES MATIÈRES

Avant-Propos	i
Liste des sigles et acronymes	v
Introduction.....	1
1 Une réalité aux mille visages	7
2 La voie royale.....	9
2.1 Deux transferts exemplaires.....	10
2.2 L'essentiel d'une bonne démarche de transfert	11
2.3 Pistes de solution	14
3 L'évolution du prix des terres	19
3.1 La spéculation foncière	21
3.2 L'accaparement des terres	22
3.3 La compétition entre agriculteurs	22
3.4 Pistes de solution	24
4 La gestion de l'offre.....	27
4.1 Les droits de produire.....	27
4.2 Le cadre de gestion.....	30
4.3 Les limites du système.....	34
4.4 Pistes de solution	36
5 Les problématiques de financement et de démarrage	39
5.1 L'aide financière et les stratégies de financement.....	39
5.1.1 Le Fonds d'investissement pour la relève agricole (FIRA).....	40
5.1.2 Les autres mesures d'aide au financement	41
5.1.3 La fiducie foncière	44
5.1.4 Les nouveaux modèles.....	45
5.1.5 Pistes de solution	47
5.2 Les problèmes spécifiques.....	50
5.2.1 Les politiques de la CPTAQ.....	50
5.2.2 L'éloignement et la qualité des infrastructures	51
5.2.3 La difficulté de recruter de la main-d'œuvre qualifiée	52
5.2.4 Le mode d'application des exigences environnementales.....	52
5.2.5 L'impact financier des nouvelles règles de production et d'élevage	53
5.2.6 La réglementation municipale.....	53
5.2.7 L'allégement réglementaire et bureaucratique	53
5.2.8 Pistes de solution	54





6	L'agriculture de proximité	55
6.1	Pistes de solution	59
7	La relève et les organismes de gouvernance	61
7.1	La culture et le fonctionnement de l'UPA.....	61
7.2	La culture et le fonctionnement de La Financière et du MAPAQ	63
	Conclusion.....	65
	Annexe : Nombre d'entreprises visitées pour chacune des régions administratives	69





LISTE DES SIGLES ET ACRONYMES

AECG	Accord économique et commercial global
CAPERNE	Commission de l'agriculture, des pêcheries, de l'énergie et des ressources naturelles
CEA	Conseil des entrepreneurs agricoles
CISA	Centre d'innovation sociale en agriculture
CLD	Centre local de développement
CLE	Centre local d'emploi
CPTAQ	Commission de protection du territoire agricole du Québec
CRÉA	Centre régional d'établissement en agriculture
ENAP	École nationale d'administration publique
FADQ	La Financière agricole du Québec
FIRA	Fonds d'investissement pour la relève agricole
LCQ	Lait canadien de qualité
MAPAQ	Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec
MDDELCC	Ministère du Développement durable, de l'Environnement et de la Lutte contre les changements climatiques
MRC	Municipalité régionale de comté
PDZA	Plan de développement de la zone agricole
PTP	Partenariat transpacifique
RMAAQ	Régie des marchés agricoles et alimentaires du Québec
SCVQ	Système centralisé de vente de quotas
UPA	Union des producteurs agricoles





INTRODUCTION

Le mandat

Par voie de communiqué en date du 13 février 2015, le ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, M. Pierre Paradis, annonçait qu'il me confiait le mandat d'aller à la rencontre, dans les régions du Québec, des jeunes agriculteurs qui sont en situation de démarrage, qui exploitent une entreprise agricole ou qui ont tenté d'en implanter une, pour dresser, au terme de ces rencontres, un inventaire de tout ce qui constitue un obstacle à la relève. Il m'invitait aussi à lui transmettre mon analyse, ainsi que les recommandations jugées pertinentes.

« *L'avenir de l'agriculture québécoise exige qu'on lui assure une relève de qualité, suffisante en nombre, compétente et motivée* », soulignait le ministre, en précisant qu'il souhaitait établir un dialogue direct avec les principaux intéressés et s'appuyer sur leur vécu pour bien cerner les obstacles et identifier les pistes de solutions les plus prometteuses.

Le communiqué indiquait aussi que les personnes rencontrées seraient choisies, entre autres, parmi les jeunes entrepreneurs suggérés par l'Union des producteurs agricoles (UPA), le Conseil des entrepreneurs agricoles (CEA) et l'Union paysanne.

La méthodologie

Pour réaliser cet inventaire, j'ai visité toutes les régions administratives, sauf le Nord-du-Québec (région 10), et j'y ai rencontré des personnes qui m'ont raconté le cheminement de 47 entreprises agricoles¹. Dans de nombreux cas, la personne qui avait accepté de répondre à mes questions était accompagnée de son conjoint ou de sa conjointe, de ses parents, d'un ou plusieurs de ses partenaires ou associés et même, à l'occasion, d'un collègue qui avait vécu ou vivait les mêmes problèmes ou le même type de situation.

L'UPA ayant choisi de ne pas suggérer de noms, la liste des personnes retenues pour ces entrevues a été établie à partir des suggestions du CEA et de l'Union paysanne, auxquelles se sont ajoutées quelques personnes proposées par le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ), pour les rares régions administratives où le nombre d'entreprises proposées était insuffisant. Tel qu'il avait été convenu au point de départ, les personnes suggérées étaient de jeunes agriculteurs de moins de 40 ans, qui étaient en processus de transfert, avaient repris une entreprise agricole, démarraient ou avaient démarré une entreprise agricole, vécu l'expérience d'en implanter une ou planifiaient de le faire.

Les services compétents du MAPAQ m'ont aussi aidé à structurer, à partir de ces suggestions, un échantillon qui se voulait représentatif de l'agriculture québécoise. Les types de production ainsi que la taille et la répartition géographique des entreprises retenues reflètent, aussi fidèlement que possible, le portrait actuel de l'agriculture québécoise.

¹ On trouvera, en annexe, un tableau indiquant le nombre d'entreprises visitées dans chacune des régions administratives.





Les entrevues étaient encadrées par un schéma en cinq points, selon lequel chaque personne interviewée devait :

- se raconter et parler de ses origines familiales, de son cheminement, de sa formation, de sa motivation et de sa conception de l'agriculture;
- décrire avec précision l'entreprise, sa taille, ses principales productions, son chiffre d'affaires, son financement et son niveau d'endettement, le nombre de personnes qui y travaillent, les principales étapes et faits saillants de la démarche de transfert ou de démarrage de la ferme, la structure de propriété, et, le cas échéant, les plans de développement envisagés à court terme;
- identifier les principaux obstacles rencontrés et les difficultés qui ont dû être surmontées ou qui restent encore à résoudre;
- identifier les facteurs qui ont facilité le projet;
- décrire les pistes de solution à retenir ou à examiner.

Les personnes interviewées pouvaient également ajouter à ce canevas tous les commentaires et suggestions qui leur semblaient pertinents.

Les questions étaient ajustées en fonction de l'information fournie par les personnes qui participaient à l'entrevue. Ces entrevues duraient en moyenne une heure et demie. Les réponses qu'elles ont données à mes questions ont été franches et sans détour. Elles m'ont livré, je crois, l'essentiel de leur vécu. Ce rapport veut refléter leurs propos.

Les pistes de solution que mes interlocuteurs ont avancées, tout comme les miennes d'ailleurs, découlent logiquement de ce que leurs diagnostics suggèrent. Il appartiendra aux spécialistes de les valider techniquement, de les évaluer en fonction de ce qui se fait déjà, et de les traduire, le cas échéant, en moyens d'action.

Les données du recensement de 2011

Les propos tenus et le vécu qu'ils racontent s'inscrivent dans un univers plus large. Pour les mettre en perspective, rappelons d'abord quelques données, qui nous permettront de mesurer les principales dimensions de cet univers complexe et diversifié que l'on appelle familièrement « la relève agricole ».

Le MAPAQ a publié, pour 2011², un portrait statistique très complet de la relève agricole établie, lequel répertoriait 7 996 jeunes agriculteurs âgés de moins de 40 ans et possédant au moins 1 % des parts d'une entreprise agricole.

² http://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Publications/Portrait_releveagricole.pdf.





Les données de ce recensement dressent, somme toute, un portrait relativement positif, et montrent qu'à plusieurs égards, la relève agricole québécoise se compare avantageusement à celle des autres provinces et à la moyenne canadienne, pour les raisons suivantes :

- le Québec se distingue du reste du Canada par une présence plus marquée des entreprises agricoles avec relève sur son territoire (22 %);
- les producteurs agricoles québécois sont les plus jeunes au Canada. L'âge moyen est de 51 ans, comparativement à 54 ans pour l'ensemble du Canada;
- les jeunes agriculteurs âgés de moins de 40 ans représentent 18 % de l'ensemble des exploitants québécois. C'est la proportion la plus élevée au Canada;
- c'est au Québec que l'on trouve le plus haut taux de renouvellement des générations (45 %). Les taux les plus faibles sont observés en Colombie-Britannique (19 %) et dans les provinces maritimes (22 %);
- le transfert familial se maintient, mais la proportion de la relève agricole qui a choisi de s'établir en démarrant sa propre entreprise est passée de 27 % en 2006 à 33 % en 2011. Le transfert d'une ferme familiale est demeuré le mode d'établissement le plus courant (59 %). Fait à noter, la proportion d'établissements réalisés par l'acquisition d'une entreprise non familiale a diminué de 8 % par rapport à ce qu'elle était en 2006;
- la relève est mieux formée. De 2006 à 2011, la proportion de la relève détenant un diplôme d'études professionnelles est passée de 24 % à 26 %, celle des titulaires d'un diplôme d'études collégiales, de 30 % à 33 %; quant au pourcentage de ceux qui ont un diplôme universitaire, il est passé de 9 % à 12 %. Plus de 50 % des jeunes agriculteurs du Québec ont un diplôme d'études postsecondaires;
- la présence des femmes s'accroît. De 2006 à 2011, leur proportion est passée de 24 % à 26 %;
- les jeunes entrepreneures sont plus portées à démarrer leur propre entreprise que leurs collègues masculins et la proportion d'entre elles qui ont fait ce choix a augmenté entre 2001 et 2006;
- 81 % des jeunes entrepreneurs sont issus du milieu agricole, tandis que près de la moitié (45 %) de leurs collègues féminines ne viennent pas du milieu agricole;
- les productions sous gestion de l'offre restent les plus populaires : les jeunes entrepreneurs optent à 39 % pour la production laitière ou avicole.

Le portrait économique des entreprises de la relève, quoiqu'un peu plus mitigé, est lui aussi relativement favorable aux établissements québécois, comme le démontrent les éléments suivants :

- lorsque l'on prend en considération le total de l'actif, les exploitations québécoises de la relève sont plus petites que leurs homologues de l'Ontario et du reste du Canada;





- elles ont un revenu total plus faible, mais un revenu agricole net comptant plus élevé que celles de l'Ontario et du reste du Canada;
- elles affichent un meilleur ratio de rentabilité économique et un meilleur ratio de la marge bénéficiaire que les entreprises de l'Ontario et du reste du Canada;
- elles présentent toutefois un taux d'endettement plus élevé.

Les entrevues réalisées ne veulent surtout pas ajouter à ces statistiques ou les valider, mais examiner le vécu qui les sous-tend, recenser les obstacles qui peuvent faire trébucher les projets de relève ou les ralentir et cerner les hypothèses de solutions les plus prometteuses. Elles cherchent littéralement à examiner le quotidien où ces statistiques trouvent racine et à mesurer les différentes dimensions de la réalité qu'elles résument.

Comme tous les portraits de ce type, les données sur la relève compilées par le MAPAQ quantifient des éléments regroupés dans des catégories plus ou moins larges, mais qui se veulent significatives.

Ces données nous fournissent des points de référence indispensables. Elles nous permettent de mesurer des tendances et des évolutions, mais elles n'expliquent pas tout.

Les données statistiques ont leurs limites et peuvent même camoufler, en les mettant littéralement dans le même tiroir, tout un éventail de situations ou de problématiques qui peuvent, en pratique, être fort différentes. À cet égard, l'économiste et prix Nobel Paul Krugman souligne, avec humour : *« Quand Bill Gates entre dans un bar, la richesse moyenne de la clientèle monte en flèche, mais ceux qui étaient dans le bar quand il est entré ne sont pas plus riches qu'avant³. »*

Ajoutons aussi que les données statistiques se situent bien souvent en aval des phénomènes qui peuvent les expliquer, et je comprends pourquoi les portraits comme celui dont je viens de faire état, même lorsqu'ils s'avèrent relativement positifs, ne réussissent pas à conforter et faire taire ceux qui dénoncent certains problèmes de la relève et plaident avec passion l'urgence de leur trouver des solutions.

Mes entrevues ont cherché, au-delà des statistiques, et en puisant dans le vécu de la relève, à identifier les problématiques les plus importantes et les plus urgentes.

Ils ont choisi l'agriculture

Certains observateurs prétendent que la relève se fait plus rare, qu'elle est plus difficile à trouver et à persuader, qu'elle devient moins disponible, que l'agriculture l'intéresse moins et qu'elle serait, somme toute, en voie de tourner le dos à l'agriculture.

Ce n'est pas ce que j'ai constaté sur le terrain. Et ce n'est surtout pas ce que m'ont dit les personnes que j'ai rencontrées.

³ KRUGMAN, Paul. *L'Amérique que nous voulons*, Paris, Éditions Flammarion, 2009, p. 215.





Les entrevues réalisées et les cheminements racontés indiquent au contraire, et très nettement, que les candidats à la relève sont nombreux, motivés et plus qualifiés que jamais. Si l'on veut bien apprécier les problèmes de la relève et surtout bien comprendre comment l'aider, il est important d'enterrer, dès le point de départ, la perception qu'elle manque de motivation et de détermination, qu'elle veut quitter l'agriculture ou qu'elle refuse de s'y engager. Le problème n'est pas là! D'ailleurs, au moment où j'achevais d'écrire le présent rapport, *La Terre de chez nous* rapportait que les inscriptions sont nettement en hausse dans les différents programmes de formation en agriculture, et ce, un peu partout au Québec⁴.

Les personnes rencontrées ont délibérément choisi l'agriculture, y travaillent avec passion et font, dans plusieurs cas, des efforts considérables pour s'y maintenir. Même ceux qui ont connu les pires difficultés ne remettent pas leur choix en cause et ne veulent pas abandonner. Un seul de mes interlocuteurs, dont la ferme avait perdu une somme importante dans l'élevage du porc peu avant que son troupeau de bœufs ne soit sérieusement décimé par la maladie, hésitait visiblement à prendre la relève d'une entreprise qui avait dû lourdement s'endetter pour assumer de sérieux déficits d'opération. « *J'en ai jusque-là de l'agriculture!* », a-t-il affirmé. Mais, fait significatif, il n'avait pas encore décidé de la quitter.

J'ai rencontré de jeunes entrepreneurs qui venaient de prendre en charge une ferme déjà en opération et d'autres qui n'ont pu bénéficier d'un transfert, et qui ont tout simplement choisi, par amour du métier et en toute connaissance de cause, de monter à l'arraché leur propre entreprise. J'ai échangé avec des informaticiens, des diplômés en commerce, des agroéconomistes et des spécialistes en environnement qui ont choisi de quitter des emplois bien rémunérés pour changer littéralement de vie et démarrer une ferme.

Plusieurs d'entre eux, issus surtout du milieu agricole, n'ont jamais envisagé une autre profession. D'autres l'ont choisie parce qu'elle leur permet de travailler en milieu naturel, parce qu'ils adorent l'élevage, parce qu'ils ont trouvé un milieu entrepreneurial et une « *libération* » qui leur permet de mieux contrôler leur vie de travail, ou encore parce que le fait d'opérer une ferme est une expérience complète qui exige à la fois des activités physiques et des connaissances de pointe dans plusieurs domaines.

Plusieurs voient aussi dans l'agriculture un milieu qui affirme des valeurs particulièrement importantes, notamment le travail, l'entraide, la vie communautaire et, particulièrement, un milieu propice à la vie familiale. Pour d'autres encore, opérer une ferme est un moyen qui leur permet de contribuer personnellement et très concrètement à la protection de l'environnement.

Les gens visités travaillent beaucoup et avec détermination, croient à ce qu'ils font et s'y investissent pleinement.

Ils sont généralement bien formés, se définissent comme des professionnels, sont ouverts à l'innovation et trouvent important de s'informer et d'apprendre. D'ailleurs, plusieurs sont fort articulés et leurs analyses feraient l'envie de plusieurs observateurs. J'aurais bien aimé, par exemple, que nos spécialistes de l'acceptabilité sociale entendent les réflexions d'une jeune entrepreneure, citadine d'origine, qui me parlait des relations que doivent entretenir une ferme et sa communauté.

4. <http://www.laterre.ca/actualites/hausse-importante-du-nombre-detudiants-en-agriculture.php>.





Pour elle, « *l'agriculture est l'affaire d'un village, elle fait appel à l'esprit collectif de gens qui soutiennent le producteur. Et quand on commence à monter un environnement de ferme, il faut tenir compte aussi de la perspective des voisins.* »

Les gens visités sont collectivement un actif important pour l'avenir de l'agriculture et le mieux-être des Québécois. Ils constituent également un véritable réservoir de talents que nous n'utilisons pas vraiment à son plein potentiel.

Les jeunes entrepreneurs avec lesquels j'ai échangé nous fournissent la preuve évidente que la relève agricole est au rendez-vous et prête à relever le défi.

Encore faut-il lui donner les outils nécessaires.

L'un des cédants qui a tenu à participer à l'entrevue a fort bien résumé la situation : « *La relève existe. Il est faux de dire qu'elle se fait moins nombreuse et moins motivée. Elle est prête, et motivée. Il faut délibérément éliminer toutes les contraintes qui l'empêchent de réaliser ses projets : accaparement des terres par des entrepreneurs ou des entreprises qui ne cherchent que la croissance et le profit, règlements municipaux qui nuisent à l'agriculture, et règlements des fédérations là où ils sont illogiques. Il faut assouplir les politiques qui découragent le morcellement de certaines terres (qui pourraient ainsi être mieux utilisées), permettre aux agriculteurs de se diversifier, de créer de la valeur ajoutée en faisant de la première ou de la petite transformation [...].* »

Il faut le poser dès le point de départ : le vrai problème de la relève tient au fait que l'environnement d'affaires que nous offrons aux jeunes entrepreneurs n'est pas toujours aussi favorable qu'il pourrait l'être.

Mais laissons-les parler et nous montrer eux-mêmes les obstacles avec lesquels ils doivent composer.





1 UNE RÉALITÉ AUX MILLE VISAGES

Le profil des fermes que j'ai visitées et, par voie de conséquence, la réalité vécue par chacun des jeunes entrepreneurs que j'ai interrogés, varie considérablement en fonction, notamment :

- du mode d'établissement : les transferts de ferme et les démarrages d'entreprises ne soulèvent pas nécessairement les mêmes défis;
- des types de production et des exigences réglementaires qui encadrent les productions;
- de l'état des installations et des infrastructures;
- des superficies utilisées et du prix des terres;
- de l'état des marchés et des modalités de mise en marché;
- du plan d'affaires et de la santé financière de l'entreprise.

Ces facteurs permettent un large éventail de permutations. Le concept de relève agricole est une façon commode de regrouper, sous un même thème, les jeunes entrepreneurs qui ont bénéficié d'un transfert de ferme, ceux qui ont monté une entreprise agricole ou qui sont en démarche de réaliser leur projet.

Les échanges que j'ai eus avec les jeunes de la relève montrent toutefois que le concept couvre des situations souvent fort différentes. Le poids des problèmes qui y ont été soulevés varie aussi de façon significative d'une ferme à l'autre. Certains des obstacles mentionnés sont majeurs et inquiétants. D'autres ont moins de conséquences. La démarche dans laquelle les entreprises de la relève sont engagées joue également un rôle vraiment déterminant. Prendre la relève d'une ferme déjà organisée et rentable ne pose pas les mêmes défis que démarrer et organiser une entreprise, surtout lorsqu'elle est montée à partir de zéro.

Pour bien situer ces obstacles dans leur contexte et mettre en évidence les lignes de force qui s'en dégagent, je me laisserai guider à la fois par la démarche dans laquelle les jeunes entrepreneurs interviewés sont engagés et le caractère, structurant ou plus ponctuel, des problèmes qui m'ont été signalés.

J'examinerai d'abord les problématiques propres aux démarches de transfert, pour regarder ensuite comment les jeunes de la relève perçoivent et vivent deux des grandes questions qui interpellent actuellement l'agriculture québécoise, toutes fermes confondues : l'augmentation du prix des terres et la gestion de l'offre. J'examinerai ensuite les autres problèmes qui affectent de façon plus particulière les entreprises en démarrage.

Enfin, le rapport abordera deux questions qui ont particulièrement coloré plusieurs des entrevues, soit :

- l'émergence d'une véritable agriculture de proximité et les problèmes particuliers auxquels font face les fermes qui pratiquent ce type d'agriculture;





- les attentes des jeunes entrepreneurs face à l'Union des producteurs agricoles (UPA) et aux organismes gouvernementaux qui définissent ou soutiennent les politiques agricoles, soit le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) et La Financière agricole du Québec (FADQ).



2 LA VOIE ROYALE

Les statistiques, rappelons-le, nous disent que le transfert d'une ferme familiale demeure le mode d'établissement le plus courant (59 %). Elles indiquent aussi que la proportion d'établissements réalisés par l'acquisition d'une entreprise non familiale a diminué de 8 % par rapport à ce qu'elle était en 2006 et que la proportion de la relève agricole qui a choisi de s'établir en démarrant sa propre entreprise est passée de 27 % en 2006 à 33 % en 2011.

Quel que soit l'angle sous lequel on l'observe, le transfert d'une ferme à un jeune entrepreneur reste la voie royale de l'accès à l'agriculture.

Transférer intégralement une ferme à de nouveaux propriétaires offre tous les avantages d'un projet clés en main. L'entreprise est déjà installée et fonctionne. Elle a déjà les permis nécessaires, les moyens de production sont en place et elle génère des revenus mesurables, dont on peut retracer l'évolution et tirer des extrapolations pour l'avenir. Le prix et les modalités financières de l'acquisition sont connus et les cédants sont généralement disposés à prendre les mesures nécessaires pour faciliter le transfert. Les principaux éléments de risque sont identifiés et l'on peut déjà prévoir les meilleures façons de les gérer.

Comme nous le verrons ultérieurement, monter une ferme à partir de rien demande du temps et beaucoup d'efforts. Chacune des étapes à franchir pour y arriver comporte son lot d'inconnus, d'exigences ou d'embûches potentielles.

J'ai rencontré plusieurs entrepreneurs qui ont bénéficié d'un transfert et qui venaient tout juste d'assumer la responsabilité de fermes comptant plusieurs douzaines d'employés et valant quelques dizaines de millions de dollars. J'en ai rencontré d'autres qui ont pris en charge des patrimoines plus modestes, mais amplement suffisants pour faire vivre fort convenablement leur famille. Leur expérience est généralement positive, quels que soient la taille de la ferme, la valeur de ses actifs et son type de production. Il faut dire que la démarche se prête bien à toutes sortes de variations et que les modalités de transfert peuvent facilement, et tout naturellement, s'adapter à un large éventail de situations et de besoins.

Certaines démarches de transfert n'ont impliqué que le cédant et la personne, apparentée ou non, qu'il a choisie pour prendre sa relève. D'autres transferts, qui impliquaient plusieurs personnes (frères, sœurs ou cousins), ont nécessité la mise en place de sociétés à capital-actions. Certaines conventions ont dû tenir compte d'héritiers potentiels que l'agriculture n'intéressait pas. D'autres ont été conçues pour permettre aux enfants du cédant de s'établir sur deux ou même trois fermes.

J'ai échangé avec les partenaires d'une entreprise qui, depuis 1978, ajoute systématiquement au capital investi une nouvelle ferme ou l'équivalent chaque fois qu'elle intègre un membre additionnel (toujours un frère, une sœur, un cousin ou une cousine). L'entreprise révisé alors sa structure d'actionnariat et le nouveau partenaire devient automatiquement l'un des actionnaires. Les statuts de l'entreprise prévoient que les actionnaires peuvent, à certaines conditions, se retirer de la société, qui rachète alors leurs actions à la valeur de l'évaluation la plus récente. La société, qui compte actuellement une dizaine de partenaires, détient tous les actifs de l'entreprise. Même les résidences lui appartiennent.

J'ai visité une grande ferme laitière dont la relève est en voie d'être assumée par trois frères qui sont actuellement en société avec leur père et qui partagent officiellement avec lui les principales tâches et responsabilités de gestion. J'ai également visité une ferme maraîchère opérée par deux frères et leur cousin. J'ai échangé avec le fils d'un pomiculteur, qui prévoyait acquérir une partie de la ferme familiale pour explorer très concrètement la possibilité de changer sa vocation et d'y produire des plantes médicinales destinées à la transformation.

Assurer les conditions qui facilitent la relève fait très concrètement partie de plusieurs traditions familiales et, je l'ai constaté, influence souvent les plans de développement des fermes que l'on prévoit céder. Plusieurs cédants se définissent d'ailleurs explicitement comme des fiduciaires, responsables d'entretenir et de faire fructifier un patrimoine qu'ils doivent ensuite « *passer au suivant* ».

Le fait d'examiner chacune de ces démarches serait un peu fastidieux et nous entraînerait dans des répétitions inutiles. Je me contenterai donc de résumer deux démarches particulièrement éloquents et qui, chacune à sa manière, illustrent très nettement les principales conditions de succès d'un projet de transfert.

2.1 DEUX TRANSFERTS EXEMPLAIRES

Le premier projet a été convenu et réalisé par les propriétaires d'une ferme familiale de sixième génération, qui produisait du gazon au moment du transfert.

Le jeune entrepreneur qui la dirige maintenant a commencé à travailler à la ferme familiale à l'âge de treize ans et il a toujours su qu'un jour il reprendrait la ferme, dont il est maintenant propriétaire avec sa sœur.

La démarche qui l'a préparé à prendre la relève était très délibérément planifiée et s'est étalée sur une période d'une quinzaine d'années.

Diplômé en horticulture et en commerce d'une université reconnue, il s'est joint au personnel de la ferme en 2002, où il a commencé au bas de l'échelle en conduisant pendant plusieurs années une machine à récolter de la tourbe. On lui a ensuite confié des responsabilités additionnelles : il a géré les champs et assumé la responsabilité de la production, pour passer graduellement de plus en plus de temps au bureau avec son père. Ses parents, qui avaient acheté une maison dans une province voisine, ont commencé à s'absenter pendant des périodes de plus en plus longues, et ils se sont graduellement délestés des opérations quotidiennes de la ferme.

Sa sœur, qui a sensiblement le même type de formation que la sienne, a repris, graduellement et de la même façon, les responsabilités, surtout administratives, assumées par la mère.

Les parents leur ont vendu la ferme selon un scénario classique, en leur consentant un prêt à long terme, lequel prévoit des versements périodiques équivalant, à toutes fins pratiques, aux salaires qu'ils tiraient jusqu'ici de l'entreprise. La ferme était en excellente situation financière.

Au moment de la prise en charge, la ferme a connu une période de croissance et le taux de la dette a varié de 25 % à 50 % de la valeur de l'actif, que mon interlocuteur estime à une dizaine de millions de dollars. Il a, depuis, délibérément cherché à diminuer la dette de l'entreprise, qui est maintenant

presque éliminée. Gagnante du Programme d'aide au démarrage de nouveaux producteurs de la Fédération des producteurs d'œufs du Québec, l'entreprise a également lancé, en 2009, une entreprise de production d'œufs.

Le deuxième exemple est celui d'un jeune entrepreneur, né dans une famille agricole, et dont le père opère toujours une ferme, dont il ne pouvait prendre la relève. Détenteur d'un diplôme d'études collégiales de l'Institut de technologie agroalimentaire, campus de Saint-Hyacinthe, il a commencé sa vie professionnelle en travaillant à temps plein pour une ferme laitière non apparentée, dont il a éventuellement pris la relève. La ferme était rentable et les bâtiments, en bon état. Le propriétaire avait quatre enfants que l'agriculture n'intéressait pas et qui ne souhaitaient pas prendre la relève. Il proposa éventuellement à son jeune employé, dont il appréciait la compétence et le travail, d'acheter la ferme au prix qu'il l'aurait vendue à l'un ou l'autre de ses enfants. Les enfants du cédant ont d'ailleurs participé à la décision.

La ferme appartient maintenant à une société dont le nouvel entrepreneur détient 50 % des actions. Le solde (50 %) appartient encore au cédant (40 %) et à son épouse (10 %). Une fois le prix de vente fixé, le montant de l'achat a été emprunté par la société, et les parties se sont donné 10 ans pour transférer toutes les parts au nouveau propriétaire. Le cédant est devenu un travailleur salarié de l'entreprise. Il a vendu son entreprise à un prix qui lui a permis de se faire construire une maison au village et qui lui assure un revenu convenable, mais qui laisse aussi au nouvel exploitant les marges de manœuvre pour bien entretenir et développer la ferme.

L'entreprise détient 60 k/jour de quota. L'arrangement, convenu en 2008, fonctionne bien. Tenant compte à la fois de l'augmentation de la valeur des terres et des améliorations qui ont été apportées à la ferme depuis le transfert, le nouvel entrepreneur estime que la ferme vaut maintenant presque trois fois son prix d'achat. Selon mon interlocuteur, les terres de la région, qui valaient environ 2 500 \$ l'acre au moment de la transaction, en valent maintenant 6 000 \$.

On pourrait facilement multiplier les exemples de ce type. Ce serait sans doute passionnant et extrêmement motivant pour tous ceux qui préparent l'avenir de l'agriculture, mais ce n'est vraiment pas nécessaire, car tous les témoignages que j'ai entendus convergent.

2.2 L'ESSENTIEL D'UNE BONNE DÉMARCHE DE TRANSFERT

Une bonne démarche de transfert s'appuie généralement sur les éléments suivants :

- une relève motivée et bien formée, qui a une expérience pratique du type de ferme dont elle prend la relève;
- le temps : une démarche de transfert doit commencer tôt, par une planification réfléchie qui doit tenir compte d'une période de formation et d'apprentissage, définir le mieux possible ce que l'on entend transférer et à qui, et prévoir les principales modalités de transfert. Le plan d'action qui en découle peut aussi, surtout s'il prévoit des remboursements graduels, se prolonger dans le temps, bien au-delà du moment précis où s'est effectué le transfert;

- l'utilisation de services-conseils appropriés : les démarches de transfert bien conçues n'hésitent pas à s'appuyer sur la contribution de spécialistes en droit, en comptabilité, en fiscalité ou en transfert de ferme;
- le soutien de la famille : la démarche de transfert et ses modalités doivent recevoir l'assentiment, ainsi que la coopération active, des membres de la famille qui cède la ferme. Cette coopération inclut généralement une contribution financière, non négligeable, qui commence souvent avant la cession, fait partie des équilibres qui sont au cœur des ententes contractuelles et se poursuit souvent après le transfert;
- une entreprise en bonne santé financière : l'entreprise transférée doit idéalement être d'une certaine taille, financièrement robuste, et en mesure de soutenir à la fois les besoins financiers du cédant et ceux de la personne ou de la famille qui prend la relève. Transférer une ferme qui est en mauvaise position financière ou trop endettée équivaut à transmettre sa misère à l'autre génération, ou, du moins, à lui léguer la responsabilité de faire les redressements nécessaires. La chose demeure possible, mais il faut que le plan d'affaires de l'entreprise puisse être modifié en conséquence et qu'il prévoie, dès le point de départ, les ajustements nécessaires. Les échanges que j'ai eus soulignent également que certaines mises à niveau, notamment celles qui impliquent la modernisation de bâtiments, sont particulièrement coûteuses;
- un arrangement financier qui assure l'équilibre entre la qualité de vie du cédant et les besoins de la ferme. Les besoins financiers d'un cédant qui n'a pas de fonds de pension et peu d'économies peuvent être assurés par un contrat de transfert du type vendeur-prêteur qui prévoit des versements périodiques suffisants pour satisfaire ses besoins financiers. La valeur du prêt et les remboursements périodiques prévus dans la convention deviennent alors l'équivalent d'un véritable fonds de retraite. Les versements doivent toutefois respecter la capacité de payer et les besoins de la ferme, ces besoins comprenant le service de la dette, le revenu nécessaire pour faire vivre la famille qui l'opère et la marge de manœuvre requise pour tenir l'entreprise à niveau ou absorber les imprévus. Le cédant et le candidat à la relève contribuent tous deux à cet équilibre qui, généralement, s'appuie également sur des mesures fiscales et autres incitatifs gouvernementaux.

La Financière agricole du Québec (FADQ) a mis en place un programme, appelé « formule vendeur-prêteur », qui permet à un exploitant agricole d'agir comme prêteur, auprès du ou des acheteurs de son entreprise, en bénéficiant d'une garantie de la FADQ pour le prêt consenti, quelles qu'en soient les modalités. Le gouvernement a annoncé, le 2 décembre 2014, une bonification de la « formule vendeur-prêteur », en instaurant un crédit d'impôt remboursable de 40 % des intérêts payés par l'acheteur pour toutes les nouvelles transactions effectuées dans le cadre de la mesure avant le 1^{er} janvier 2020. Le crédit d'impôt s'appliquera pour une période maximale de 10 ans suivant la transaction. Ce programme, qui semble particulièrement bien conçu pour faciliter les transferts, est malheureusement mal connu des personnes interrogées et, vérification faite, nettement sous-utilisé.

La coentreprise entre un cédant et un ou des jeunes entrepreneurs est aussi une bonne formule. Elle est d'autant plus intéressante qu'elle permet à la fois d'étaler le poids de la dette dans le temps, de passer graduellement la responsabilité de l'entreprise à la relève et, dans certains cas, de mieux répartir le travail. Certains, voulant être les seuls maîtres à bord, préféreront sans doute un transfert plus immédiat, mais le modèle à deux générations que l'on observe, me dit-on, un peu plus souvent



en Ontario et aux États-Unis mériterait lui aussi d'être beaucoup plus systématiquement exploité, dans toutes les situations où la taille de l'entreprise et le climat intergénérationnel s'y prêtent.

Les principaux obstacles qui peuvent faire dérailler une démarche de transfert ou la rendre beaucoup plus complexe sont également faciles à identifier et ont abondamment été soulignés par mes interlocuteurs :

- la valeur des fermes : plusieurs des membres de la relève soulignent qu'avec l'augmentation du prix des terres, le coût du quota et la hauteur des investissements que commandent les nouvelles normes de production, les fermes valent de plus en plus cher. Il est de plus en plus difficile de transférer la ferme aux enfants. D'ailleurs, il faut noter que la plupart des démarches de transfert sont activement soutenues par une très significative contribution des parents ou du cédant. Ces contributions, qui prennent habituellement la forme de dons ou de conditions de cession avantageuses, deviennent de plus en plus essentielles. Soulignons aussi que le niveau du revenu produit par les plus grandes entreprises que j'ai visitées permet à la relève d'y prélever et de verser sur leurs dettes de très substantiels paiements périodiques, ce qui allège d'autant le poids financier des conditions de transfert qu'elles doivent assumer;
- la disponibilité et les règles de gestion des quotas de production : même si la gestion de l'offre assure la stabilité du prix des denrées qui y sont soumises, ce qui est un avantage appréciable, la disponibilité et le prix du quota sont aussi des éléments que l'on évoque régulièrement lors de l'analyse des défis de la relève, y compris la relève en démarche de transfert.

Le quota de production coûte cher et il devient, graduellement et très nettement, moins disponible. Cette situation freine les projets de développement de plusieurs fermes. On craint aussi les répercussions possibles des accords de commerce. J'ai aussi été franchement étonné par le nombre de jeunes entrepreneurs dont les projets avaient été ou étaient touchés par des contraintes réglementaires enchâssées dans les règlements sur la production laitière, notamment celles qui touchent la fusion des quotas de lait et l'intégration des fermes laitières.

L'aide au financement des transferts et la gestion des quotas de production méritent un examen systématique, que l'on trouvera ultérieurement dans le présent rapport.

Les problématiques familiales jouent aussi un rôle important. Les membres de la relève doivent souvent composer avec des situations familiales difficiles qui, dans plusieurs cas, les ont forcés à abandonner ce qui était à l'origine un projet de transfert, pour finalement monter leur propre ferme en marge de celle qui aurait normalement dû leur être cédée.

Les situations que l'on m'a décrites sont parfois très délicates, comme la présence, par exemple, parmi les héritiers potentiels de la ferme, d'une personne lourdement handicapée qui ne peut contribuer aux travaux de l'entreprise, mais dont on veut assurer la sécurité financière.

Parce qu'ils sont parfois très étroitement liés à la mentalité et aux habitudes de vie des intervenants, certains problèmes sont aussi particulièrement difficiles à gérer. On a évoqué l'attitude d'un cédant qui avait toujours vécu en autarcie, ne pouvait se résigner à céder l'entreprise et vivait le transfert comme un deuil qu'il repoussait constamment. On m'a raconté également l'histoire d'un fils qui « *travaillait comme un fou* » et contribuait de façon significative à l'enrichissement de la ferme familiale, sans y détenir de véritable participation. C'était sa ferme, celle à laquelle il s'identifiait, mais son père



le traitait comme un gérant de ferme. Il a finalement quitté la ferme familiale pour monter sa propre entreprise. *« Avec mon départ, les deux parties ont été perdantes. D'une ferme au-dessus de la moyenne, la ferme de mon père est passée à une ferme moyenne. Mon père est maintenant capable de mettre un chiffre sur ma tête »*, nous a-t-il raconté. Cédant et relève ont parfois beaucoup de mal à convenir du plan d'affaires et de l'orientation de l'entreprise.

D'autres difficultés sont clairement liées à l'appât du gain, comme, par exemple, le changement d'attitude de cet oncle qui a accepté de céder sa ferme, mais qui est revenu en partie sur la parole donnée pour assurer un meilleur héritage à ses enfants qui n'étaient pas intéressés par un transfert, mais qui voulaient éventuellement profiter de l'augmentation de la valeur des terres cédées. Ces problématiques sont pénibles à vivre et divisent souvent les familles. Plusieurs de ceux qui en ont fait l'expérience ont, à toutes fins pratiques, rompu avec les membres concernés de leur famille.

Et pourtant, malgré tout, les jeunes entrepreneurs qui ont connu ces moments difficiles sont toujours en agriculture.

2.3 PISTES DE SOLUTION

L'agriculture est une source importante d'emplois et de revenus. Elle assure la sécurité alimentaire des Québécois, joue un rôle déterminant dans l'occupation du territoire et constitue la base indispensable de sa très importante industrie bioalimentaire. Il faut, de toute évidence, soutenir et développer notre agriculture.

Les entrevues que j'ai réalisées montrent le rôle important et stratégique des transferts de ferme et nous incitent à prendre les mesures nécessaires pour encourager et soutenir ces transferts, y compris les transferts entre non-apparentés, partout où ils sont souhaitables et possibles. Cet objectif, qui rejoint nos traditions, doit demeurer prioritaire et au centre de nos politiques d'aide à la relève. Il faudrait aussi nous donner collectivement l'objectif d'en augmenter le nombre, en accordant une attention particulière à la problématique de démantèlement des fermes et aux transferts vers des non-apparentés.

La relation entre cédants et membres de la relève est délicate, très personnelle et met en cause des patrimoines qui se sont souvent construits sur plusieurs générations. Il faut que les visions coïncident et que les valeurs convergent. Les transferts vers des non-apparentés ressemblent parfois à de véritables adoptions.

Faciliter les appariements. Plusieurs des jeunes de la relève ont souligné l'importance et le rôle des banques de terre ou banques de fermes, qui permettent de jumeler des aspirants agriculteurs et des propriétaires fonciers par des ententes de location, de partenariat ou de transfert. Ces banques, telles qu'elles existent actuellement, sont essentiellement des fichiers informatisés qui colligent, sur une base volontaire, les données familiales, personnelles et financières des propriétaires cédants et des candidats à la relève qui s'y inscrivent. Elles permettent d'identifier les cédants, les fermes et les localisations qui répondent le mieux aux projets des jeunes entrepreneurs souhaitant acquérir une ferme. Elles peuvent aussi aider les entreprises en démarrage à trouver le fonds de terre qui est nécessaire à leur projet.



L'un de ces projets, qui se veut un modèle du genre, est piloté par le Centre d'innovation sociale en agriculture (CISA) du Cégep de Victoriaville. L'instrument conçu par le CISA cherche systématiquement à bien cerner les objectifs, la vision et le projet de ceux qui s'y inscrivent, dans le but de mieux identifier les possibilités de transfert qui convergent, de structurer correctement la démarche et de bien l'encadrer. L'instrument du CISA, qui s'inspire des meilleures pratiques, devrait faciliter les démarches de transfert et il a le potentiel nécessaire pour augmenter le nombre de projets de transfert avec des non-apparentés.

Plusieurs municipalités régionales de comté utilisent déjà ce genre d'outil pour appuyer leur plan de développement de la zone agricole (PDZA). On devrait soutenir activement ces banques, les utiliser systématiquement afin de mieux cibler les stratégies de transfert et de partenariat, et prévoir graduellement les fédérer.

Analyser les problématiques de transfert à des non apparentés et de démantèlement des fermes. Les échanges avec les jeunes de la relève montrent que les considérations financières et fiscales sont importantes, lorsque vient le moment de vendre ou de céder sa ferme, et qu'elles influencent, à divers degrés, la plupart des arrangements de transfert. Le gouvernement vient d'ailleurs de bonifier certains avantages fiscaux réservés à la vente d'actifs agricoles.

J'ai demandé au MAPAQ si les mesures fiscales, mises en place pour faciliter les transferts, sont efficaces et si elles sont suffisantes pour influencer positivement les décisions de ceux qui veulent diminuer ou quitter leurs activités agricoles.

En fait, les lois de l'impôt sur le revenu, tant provinciales que fédérales, définissent plusieurs provisions qui permettent de transférer les biens agricoles avec un minimum d'impact fiscal. Le propriétaire d'une entreprise agricole, qui vend ses actifs, peut bénéficier d'une exemption sur les gains en capital, jusqu'à un plafond de 1 000 000 \$ pour les biens agricoles admissibles, et ce, que l'entreprise soit transférée ou démantelée. Cette exemption est cumulative au cours de la vie d'une personne.

Une autre mesure (roulement de biens agricoles entre vifs) permet de transférer libres d'impôt, directement à un enfant, des biens agricoles utilisés dans le cadre d'une entreprise agricole. Cette mesure n'est accessible qu'aux propriétaires d'une entreprise agricole qui cèdent un bien agricole admissible à un enfant.

Le fait de transférer ses biens à une relève identifiée permet également de planifier la répartition des gains en capital imposables, à travers les années, et de les transférer graduellement, ce qui permet des économies d'impôt pour le cédant.

Les producteurs agricoles qui choisissent de transférer leur entreprise agricole à leur(s) enfant(s) peuvent donc bénéficier d'avantages fiscaux un peu plus généreux. Dans la même logique, j'ai demandé si l'élargissement des avantages fiscaux réservés aux transferts apparentés, pour les ouvrir aussi aux transferts impliquant des non apparentés, pouvait avoir un impact et augmenter le nombre de transferts.

La question fait du sens. Les Québécois investissent chaque année des sommes considérables pour soutenir leur agriculture. Ils ont collectivement, au nom de leur sécurité alimentaire et de différentes façons, beaucoup investi dans ces fermes qui font maintenant partie de leur actif agricole collectif. Ils





ont tout intérêt à prévenir les démantèlements non souhaitables, et à inciter les propriétaires de fermes en santé à les transférer aux jeunes entrepreneurs qui voudraient les prendre en charge, même s'ils n'appartiennent pas à la famille.

Les renseignements que l'on m'a fournis n'ont pas apporté de réponse définitive à ma question sans doute parce que nous ne connaissons pas encore très bien les problématiques des transferts vers des non apparentés, ainsi que les motifs qui expliquent pourquoi certains agriculteurs décident de vendre leurs actifs à la pièce. Chose certaine, ces problématiques et ces motifs couvrent un éventail de préoccupations qui dépassent largement les simples considérations financières et, compte tenu des enjeux, méritent que l'on s'y intéresse activement.

Le CISA, avec le soutien du MAPAQ, mène actuellement une recherche pour déterminer les facteurs et les motivations en cause chez les cédants qui n'ont pas de relève familiale identifiée. Ses auteurs veulent proposer des modalités de transfert non familial qui pourront, à la fois répondre aux besoins de retraite des cédants, et faciliter l'établissement de la relève. Les résultats de cette recherche seront disponibles bientôt. Les réponses qui seront données seront vraisemblablement utiles pour évaluer la pertinence et l'efficacité des mesures mises en place pour faciliter les transferts ou en suggérer d'autres.

On ne peut cependant se contenter d'encourager les cédants par des avantages fiscaux ou de prendre les mesures nécessaires pour que les mariages avec des non-apparentés réunissent toutes les conditions de succès. Il faut aussi que les jeunes entrepreneurs, qui ont généralement très peu d'économies, puissent payer ou rembourser aux cédants au moins une partie du juste prix de l'entreprise qui leur est transférée. Dans certains cas, il leur faudra aussi prévoir la mise à niveau d'installations devenues désuètes.

Pour les grandes entreprises, le problème semble relativement moins criant. J'ai rencontré de jeunes entrepreneurs qui viennent tout juste de prendre la relève de très substantielles entreprises et qui n'évoquent même pas la nécessité d'augmenter ou de bonifier le soutien de l'État. Ces entreprises, qui sont généralement robustes, semblent avoir déjà tout ce qu'il faut pour se débrouiller seules et générer elles-mêmes les revenus nécessaires pour rembourser au cédant ou à ses héritiers un prix de transfert convenable. Elles utilisent, pour faciliter la transition, des stratégies semblables à celles que choisissent toutes les PME d'une certaine taille (sociétés à capital-actions avec possibilité de racheter des parts, coentreprises, emprunts bancaires, etc.).

Le transfert des plus petites entreprises est généralement moins simple. La marge bénéficiaire et, par conséquent, la marge de manœuvre sont moins importantes et leurs installations doivent parfois être modifiées pour répondre aux nouveaux standards de production. Leurs nouveaux propriétaires ont souvent besoin d'aide financière, et les problèmes que vivent leurs entreprises s'apparentent, jusqu'à un certain point, à ceux des fermes en démarrage.

Lorsqu'ils parlent de banques de terres, les jeunes de la relève évoquent d'ailleurs beaucoup plus qu'un outil d'appariement et y intègrent explicitement des outils de financement, ce qui, dans les faits, en ferait de véritables fonds, assez semblables d'ailleurs au Fonds d'investissement pour la relève agricole (FIRA). Nous y reviendrons un peu plus loin lorsque nous examinerons les outils de financement mis en place pour favoriser le démarrage d'entreprises.





Inciter ceux qui sont engagés dans une démarche de transfert à utiliser les services-conseils appropriés. Les échanges avec les jeunes agriculteurs indiquent aussi que, lors des démarches de transfert, on porte généralement une attention particulière aux aspects fiscaux et financiers, mais que les cédants ou leurs proches sollicitent moins systématiquement les conseils des spécialistes qui pourraient les aider à réconcilier les points de vue qui divisent, à l'occasion, les membres de la famille. Pourtant, ces spécialistes sont disponibles et les organismes qui les regroupent, les centres régionaux d'établissement en agriculture (CRÉA), ont clairement démontré leur utilité, même si certains de ceux qui ont utilisé leurs services trouvent que leur médiation pourrait être plus incisive et qu'elle manque parfois de suivi.

Il faudrait veiller à ce que les services-conseils, nécessaires au succès des démarches de transfert, soient accessibles à chacune des étapes et prévoient, au besoin, les interventions qui s'imposent pour la bonne gestion des enjeux humains et familiaux en cause. Ces démarches, comme il se doit, sont largement laissées à l'initiative des familles ou des personnes concernées. Toutefois, il faudrait, là où cela ne se fait pas déjà, sensibiliser les agriculteurs aux exigences psychosociales du processus. Les associations locales de producteurs, les conseillers financiers et les conseillers juridiques sont particulièrement bien placés pour identifier les démarches en cours et devraient s'assurer qu'elles ont, partout où elles en ont besoin, toute l'aide professionnelle requise.

Certains jeunes entrepreneurs, faute de pouvoir bénéficier d'un transfert, choisissent de monter leur propre entreprise en faisant l'acquisition d'une ferme à la taille des moyens dont ils disposent, ou auxquels ils peuvent avoir accès. Ces fermes sont généralement plus petites, et leurs moyens de production doivent être littéralement assemblés ou mis à niveau pièce par pièce.

Plusieurs de mes interlocuteurs ont pointé du doigt des problématiques qui interpellent, dans les faits, toutes les entreprises agricoles, quels que soient leur taille ou leur type de production, mais qui ont un impact particulièrement important sur les projets de la relève. Ces problématiques nuisent à leurs projets et conditionnent leurs choix. Les premiers et les plus structurants de ces facteurs sont le prix et la disponibilité des terres.







3 L'ÉVOLUTION DU PRIX DES TERRES

Le Bulletin Transac-TERRES 2014 de La Financière agricole du Québec⁵ souligne qu'entre 2009 et 2013, le prix des terres agricoles a connu une croissance annuelle moyenne de 14,6 %. Sa compilation indique aussi les données suivantes :

- en 2013, les terres agricoles du Québec valaient en moyenne 10 115 \$ l'hectare. L'augmentation de la valeur moyenne par hectare a été moins élevée en 2013 qu'en 2012, mais elle représente tout de même une hausse de 1 084 \$/ha (+12,0 %);
- parmi les terres agricoles transigées en 2013, la valeur des terres affectées aux grandes cultures a connu une croissance plus élevée que la moyenne;
- la valeur à l'hectare d'une terre agricole diffère très sensiblement d'une région à l'autre. Elle varie aussi à l'intérieur d'une même région;
- les variations annuelles observées sont aussi très différentes d'une région à l'autre;
- les transactions réalisées au Bas-Saint-Laurent (2 762 \$/ha) et au Saguenay–Lac-Saint-Jean (2 771 \$/ha) représentaient, en 2013, les valeurs moyennes les moins élevées, tandis que celles réalisées dans les régions de Lanaudière (16 464 \$/ha), des Laurentides (11 412 \$/ha), de la Montérégie-Est (18 149 \$/ha) et de la Montérégie-Ouest (19 387 \$/ha) représentaient les prix les plus élevés.

Au moment où se terminaient mes entrevues, le Bulletin Transac-TERRES 2015 de La Financière agricole du Québec⁶ annonçait que le prix moyen des terres agricoles transigées en 2014 avait atteint 12 113 \$/ha, ce qui représente une augmentation de 2 304 \$/ha (23,5 %) par rapport à 2013.

Les écarts les plus élevés mesurés en 2014 ont été observés dans les régions de la Capitale-Nationale (+28 %), du Saguenay–Lac-Saint-Jean (+32 %) et des Laurentides (+34 %). À l'inverse, les régions de Chaudière-Appalaches-Nord (-4 %) et de Chaudière-Appalaches-Sud (-13 %) ont connu des baisses. La Financière agricole du Québec signalait également que, dans la plupart des régions, les terres agricoles avaient été transigées en moyenne à des valeurs plus élevées en 2014 qu'en 2013, en particulier les terres consacrées aux cultures maraîchères et celles utilisées pour les grandes cultures.

Dans cette compilation, si l'on ne retient que la valeur moyenne des terres en culture, l'écart monte à 27 %, une augmentation de 3 325 \$/ha.

Au coût moyen observé en 2014, une ferme qui mobiliserait 100 hectares de terres agricoles exigerait donc, au point de départ, et seulement pour acquérir la terre, un investissement d'environ 1,2 million de dollars. C'est une somme considérable, d'autant plus que le coût des bâtiments, de la machinerie et des animaux et, pour ceux qui produisent dans le cadre du système de gestion de l'offre, le coût des permis de produire viennent évidemment s'ajouter à cet investissement de base. Notons que le quota d'une ferme laitière moyenne (60 kg/jour) vaut, au Québec, 1,5 million de dollars. L'investissement

⁵ http://www.fadq.qc.ca/fileadmin/fr/cent_docu/docu_publ/etud/econ/vale_terr/transac_terres_2014_fra.pdf.

⁶ http://www.fadq.qc.ca/fileadmin/fr/cent_docu/docu_publ/etud/econ/vale_terr/transac_terres_2015.pdf.





de base pour acquérir seulement le fonds de terre et les permis de produire nécessaires à notre hypothétique ferme moyenne atteint donc en moyenne 2,7 millions de dollars, ce qui, pour un jeune entrepreneur qui part de rien, représente une très substantielle barrière. Certains m'ont d'ailleurs candidement avoué qu'ils ne veulent tout simplement pas se mettre ce niveau de dette sur le dos : *« L'idée d'emprunter un demi-million ou plus pour développer une entreprise agricole fait peur. »*

Il n'est donc pas surprenant que l'on mentionne le prix des terres et des fermes comme étant l'un des obstacles à la relève. Le débat sur le prix des terres est, depuis plusieurs années, au centre de tous les débats sur la relève. Souvenons-nous aussi qu'au moment même où je commençais mes entrevues, le débat sur ce que l'on a appelé l'accaparement des terres avait atteint l'Assemblée nationale et que la spéculation sur les terres agricoles mobilisait alors l'attention de la Commission de l'agriculture, des pêcheries, de l'énergie et des ressources naturelles (CAPERN).

Comme l'indiquent les données colligées par la FADQ, l'augmentation de la valeur des terres touche toutes les régions, mais son impact varie très significativement d'une région à l'autre. Jean de La Fontaine dirait sans doute : *« Elles ne meurent pas toutes, mais toutes sont frappées⁷. »* Le problème est complexe.

La différence qui sépare les régions est telle que, malgré la moyenne observée et le cri d'alarme des régions les plus touchées, plusieurs des jeunes agriculteurs que j'ai rencontrés n'hésitent pas à affirmer carrément que le problème ne les affecte pas. Dans des régions où l'agriculture semble en perte de vitesse, ils vont d'ailleurs jusqu'à inviter les agriculteurs en mal de terres à venir s'établir dans leur coin de province.

Toutefois, dans les régions les plus affectées, le problème a des effets bien tangibles et, on l'a vu, contribue de façon non négligeable à l'augmentation de la valeur des fermes, ce qui, évidemment, rend ces fermes moins accessibles aux autres producteurs agricoles qui voudraient les acheter. Elles sont aussi financièrement beaucoup plus lourdes à prendre en charge lorsque l'on veut les transférer à la relève. De plus, comme je l'ai malheureusement constaté, la démarche de transfert peut devenir encore plus compliquée, voire impossible, lorsque la valeur de la ferme ou l'augmentation de la valeur des terres attisent la convoitise d'héritiers potentiels qui ne veulent pas prendre la relève.

L'augmentation de la valeur des terres rend aussi nettement plus coûteux les projets d'expansion qui sont parfois nécessaires pour accueillir sur la ferme une deuxième ou une troisième famille. Elle rend aussi ces stratégies plus risquées, lorsque l'entreprise doit, pour les acquérir, augmenter de façon significative son taux d'endettement.

Le prix des terres a tellement augmenté depuis quelques années qu'il devient, comme l'ont souligné plusieurs de mes interlocuteurs, un obstacle majeur à la rentabilité des entreprises : *« Les terres acquises au prix demandé actuellement dans certaines régions ne peuvent être rentables. Le fonds de terre équivaut à deux fois et demie sa capacité de remboursement sur une base de vingt ans. Il faut maintenant prévoir un remboursement sur trente, trente-cinq ans. Il faut grandir de l'intérieur, améliorer nos acquis. »*

L'augmentation de la valeur des terres enregistrée en 2014 dans certaines régions est difficilement soutenable et crée une spirale inflationniste qui fait craindre pour l'avenir. Certains vont jusqu'à prétendre que la génération actuelle est probablement la dernière qui pourra assumer ces coûts : *« Ça*

⁷ DE LA FONTAINE, Jean. *Les Animaux malades de la peste*.





va casser dans 15 ans. On travaille pour faire des paiements. Le niveau d'emprunt est élevé. On paye avec une carte de crédit. On est rendus à la limite ». « Les gens qui voudront vendre leur ferme ne pourront bientôt plus le faire, sauf à des banquiers : elles coûteront trop cher. »

Même si le phénomène ne les affecte pas toutes au même degré, les régions où les terres sont chères sont aussi nettement moins accessibles aux projets de démarrage. Surtout là où il est nécessaire, pour que ces projets se concrétisent, d'acquérir des superficies cultivables offrant certaines caractéristiques (notamment la qualité de la terre, les conditions climatiques et la proximité de certains marchés) que l'on trouve plus facilement dans les régions, là, justement, où les prix sont élevés.

Certains de mes interlocuteurs qui souhaitaient démarrer une ferme ont dû changer de région et modifier leur plan d'affaires, parce que le prix des terres était trop élevé ou que les terres n'étaient pas disponibles là où ils souhaitaient s'établir. D'autres, pour les mêmes raisons, ont choisi de louer une partie des terres dont ils ont besoin. Les variations interrégionales des prix et de la disponibilité des terres laissent donc quelques avenues de solution, mais ces avenues sont encore trop souvent considérées comme des solutions « *par défaut* » et affectent encore très peu le prix de vente ou de cession des fermes établies.

3.1 LA SPÉCULATION FONCIÈRE

Lorsqu'on leur demande d'expliquer l'augmentation du prix des terres, les personnes que j'ai interrogées sont catégoriques : l'augmentation du prix des terres est d'abord et avant tout le résultat d'une compétition, et souvent d'une surenchère, entre agriculteurs. Pour chacune des ventes de ferme, me disent-ils, on peut voir cinq ou six agriculteurs se presser aux portes. Les premiers responsables de l'augmentation du prix des terres sont les agriculteurs eux-mêmes, et non pas les spéculateurs fonciers. La spéculation, comme on la voit, par exemple, dans la région de Montréal, est un problème local, qui n'est pas généralisé.

Les seuls jeunes entrepreneurs qui m'ont vraiment parlé de spéculation foncière vivent dans la banlieue immédiate de Montréal et de Québec, et leurs entreprises sont directement menacées par des développements immobiliers ainsi que par les hausses de taxes foncières qu'ils traînent inévitablement derrière eux. Le père d'un des jeunes agriculteurs interpellés par ce phénomène avait visiblement réfléchi au problème.

Son témoignage est intéressant.

« L'un des obstacles les plus importants, et les plus difficiles à résoudre, qui freinent les projets de la relève est lié à une problématique qui enferme le prix et l'accessibilité aux terres agricoles dans un cercle vicieux dont les principaux éléments peuvent se résumer de la façon suivante :

- *la pression des spéculateurs immobiliers et l'appétit des agriculteurs pour de plus grandes fermes font augmenter le prix des terres;*
- *les municipalités, toujours en quête de revenus additionnels, sont généralement favorables à ces augmentations de prix qui se reflètent, évidemment, dans le rendement des taxes municipales;*
- *ces augmentations poussent graduellement le prix des terres agricoles bien au-delà de leur seuil de rentabilité et de ce qu'on pourrait appeler leur valeur agricole;*



- *parce qu'ils ne tiennent pas compte de la valeur agricole, les critères utilisés par les municipalités pour déterminer la valeur des propriétés ne sont pas cohérents avec les objectifs qui nous ont fait mettre en place la Commission de protection du territoire agricole du Québec qui, elle, protège certaines terres au nom, justement, de leur valeur agricole;*
- *le programme gouvernemental de remboursement partiel des taxes municipales chargées aux agriculteurs vient alléger leurs coûts d'opération, mais ne diminue en rien le coût d'achat de nouvelles terres et, le cas échéant, les intérêts à verser sur les sommes empruntées pour les acquérir. Le niveau de revenu nécessaire pour avoir accès à ce programme est aussi trop élevé pour certaines fermes. Le programme peut également inciter certaines municipalités à refiler au gouvernement une partie du coût et des inconvénients de hausses de taxes qui pourraient, pour les agriculteurs du moins, être plus légères. »*

3.2 L'ACCAPAREMENT DES TERRES

L'accaparement des terres par des sociétés financières qui misent, à plus long terme, sur l'accroissement de la valeur des terres agricoles est aussi, pour les jeunes entrepreneurs agricoles, un phénomène marginal qui est généralement peu visible et qui n'a pas encore eu d'impact significatif dans leur région.

Ce que les agriculteurs de la relève connaissent du modèle d'affaires de PANGEA et des sociétés semblables ne les rebute généralement pas. L'un d'eux m'affirmait carrément qu'il ne se sent pas menacé par PANGEA, qui a littéralement *« réveillé beaucoup de monde. Si je décidais de faire des grandes cultures, j'irais voir PANGEA. Là où PANGEA s'est établi, les rangs se sont relevés. Si PANGEA a eu une influence sur les prix, c'est parce que les agriculteurs ont pris conscience du potentiel des terres de la région et se sont empressés d'en acheter. »* D'autres soulignent les limites du plan d'affaires de PANGEA; le modèle, pour eux, ne s'adresse pas vraiment à la relève, mais à des producteurs établis qui veulent faire croître leur entreprise. Un seul des jeunes entrepreneurs interviewés a affirmé que des entreprises comme PANGEA nuisent à l'agriculture.

Ceci n'empêche pas certains d'entre eux de trouver normal et souhaitable que les achats et ventes de ferme ne puissent se faire qu'entre *« vrais agriculteurs »*. On reconnaît toutefois qu'il n'est pas toujours facile de définir ce qu'est un *« vrai agriculteur »*.

3.3 LA COMPÉTITION ENTRE AGRICULTEURS

Les personnes rencontrées avancent plusieurs raisons pour expliquer le fait que les agriculteurs sont portés à la surenchère lorsqu'ils achètent des terres. Voici quelques-unes de ces raisons :

- comme on l'a déjà souligné, certains veulent développer leur entreprise et augmenter ses revenus pour y accueillir des membres de la famille qui veulent s'établir en agriculture. L'augmentation des superficies cultivables n'est évidemment pas le seul moyen d'atteindre cet objectif. Certaines des fermes visitées ont plutôt misé sur la diversification des élevages, la première transformation ou la production de fromage, mais les stratégies de développement qui prévoient l'achat de fermes ou de terres additionnelles sont assez largement répandues pour qu'elles contribuent à la pression qui s'exerce sur le prix des terres;

- pour plusieurs de mes interlocuteurs, ces stratégies sont aussi l'une des conséquences des règles qui sont venues encadrer le plafonnement du prix du quota et sa gestion. Le quota se fait de plus en plus rare, et il est devenu plus difficile d'accès. Certains producteurs laitiers ont trouvé le moyen d'ajouter quand même à la capacité de production de l'entreprise en achetant une ou plusieurs autres fermes laitières, qu'ils exploitent en parallèle avec celle qu'ils possèdent déjà. On me cite aussi le cas de voisins dont les quotas de poulet leur procurent des revenus très substantiels. Le quota se faisant de plus en plus rare, ils se font compétition pour acheter des terres qu'ils destinent à d'autres productions, dont les céréales. Un de mes interlocuteurs m'a fait la remarque suivante : « *Nos voisins font la même chose que PANGEA. Les producteurs de poulet, qui ont des revenus élevés, sont très friands de terres.* » Cette soif de croissance ajoute encore, évidemment, à la pression sur la disponibilité et les prix;
- d'autres, qui ont des liquidités à faire fructifier, voient dans l'achat de terres un véhicule de placement nettement plus intéressant que les instruments qui leur sont actuellement proposés par les institutions financières. Leur évaluation repose essentiellement sur le gain en capital qu'ils peuvent en tirer. La valeur moyenne des terres n'a jamais fléchi et le taux de croissance de cette valeur, au moins dans certaines régions, semble vouloir se maintenir bien au-dessus des taux d'intérêt qui prévalent actuellement. Il est donc « *rentable* » d'acheter des terres et de les louer en attendant que le prix monte. Pour un investisseur, et plusieurs agriculteurs sont aussi des investisseurs, « *les terres cultivées du Québec sont un excellent placement. Leur valeur a bondi de 400 % depuis les années 1990. Au cours des cinq dernières années, elles ont rapporté un rendement annuel de 9,1 %, selon le Groupe AGÉCO, une équipe de consultants pluridisciplinaires de Québec. C'est bien plus que les rendements des bons du Trésor et bien moins risqué que la Bourse*⁸. » Soulignons que l'article de *L'actualité* où j'ai puisé ces renseignements date de 2013, c'est-à-dire deux ans avant les très substantielles augmentations enregistrées en 2013 et 2014;
- même s'ils n'augmentent pas la rentabilité de l'entreprise, ces achats de terres augmentent automatiquement la valeur de la ferme et gonfleront inévitablement son prix lorsque viendra le temps d'en disposer. Ce type de situation n'est pas unique et n'est surtout pas propre à l'agriculture. Pour ne donner qu'un exemple, les sommets atteints en bourse par certaines sociétés de haute technologie n'étaient surtout pas liés à leurs profits : ils n'en faisaient pas. C'est l'appétit des investisseurs qui provoquait des augmentations de valeur, ce qui en a fait, pour certains, des placements attrayants;
- d'autres encore, souligne-t-on, jouent de prudence en faisant l'acquisition de terres qui leur serviront de réserve pour le futur. Voyant que le prix des terres ne cesse d'augmenter, ils achètent des terres pendant que le prix est encore abordable. Ces achats par anticipation leur semblent d'autant plus indiqués et intéressants que, là encore, l'augmentation de la valeur des terres achetées peut en faire un bon placement;
- enfin, d'autres ne peuvent absolument résister à l'opportunité d'acheter des terres qui leur permettent de consolider leur ferme et de réaliser ce qui, pour eux, a toujours été un rêve, par exemple, posséder une ferme d'un seul tenant, être le maître d'une grande ferme, etc. L'un de mes interlocuteurs m'a montré de la main, pendant l'entrevue, la terre que l'on pouvait

⁸ MESLY, Nicolas. « Les financiers passent à la ferme », *L'actualité*, le 23 août 2013.

apercevoir de la fenêtre de sa cuisine : « *Tout ce que tu vois appartient à mon voisin. Sa santé n'est pas très bonne et on me dit qu'il pense à vendre. Dès qu'il sera prêt, je serai le premier sur les rangs. La terre de ton voisin, tu sais, cela n'a pas de prix.* »

Pour certains de mes interlocuteurs, cette compétition est normale. L'un d'entre eux me confiait d'ailleurs : « *Nous avons dû l'affronter pour toutes les terres que nous avons achetées récemment. Le discours de ceux qui la déplorent est celui d'agriculteurs qui n'ont jamais rien fait. Nous avons acheté trois ou quatre terres et on est vus comme un PANGEA. Il y aura toujours des agriculteurs qui ne pourront avoir les terres qu'ils souhaitent. Il faut laisser jouer le marché. Une ferme est une entreprise. Je ne suis pas contre le démembrement d'une entreprise qui choisit ensuite de louer ses terres. Pour certains, vendre ses terres est une catastrophe. La terre prend de la valeur. Tant mieux pour son propriétaire.* »

Toutefois, les problèmes d'accessibilité aux terres agricoles ne tiennent pas qu'à leur prix et à leur disponibilité sur le marché.

Ils sont aussi amplifiés et, en quelque sorte exacerbés, par les politiques qui veulent protéger les terres agricoles et s'assurer que leurs exploitants respectent intégralement leur vocation et qu'ils peuvent en tirer un revenu suffisant pour y faire vivre leur famille. Ces politiques interpellent surtout les petites fermes en démarrage, dont, au premier chef, les petites fermes qui produisent pour la communauté environnante et utilisent des circuits courts de commercialisation. Nous examinerons un peu plus loin l'impact de ces politiques sur les projets de la relève.

3.4 PISTES DE SOLUTION

À son niveau actuel et surtout lorsqu'elle affiche un taux de croissance annuelle de 23,5 %, l'augmentation de la valeur des terres est un phénomène qui mérite une attention particulière et urgente. Les analyses de plusieurs organisations et les spécialistes mandatés par le MAPAQ pour examiner ce que l'on a appelé « l'accaparement des terres » ont rapidement conclu que l'influence des organisations ou des fonds qui veulent investir dans les terres agricoles reste, somme toute, assez marginale, et que l'on ne saurait leur attribuer la responsabilité de la très importante croissance de leur valeur moyenne. Les membres de la relève, pour leur part, pointent du doigt la compétition et la surenchère dont les agriculteurs sont eux-mêmes les principaux moteurs. Cependant, leurs explications nous laissent un peu sur notre appétit. Comment expliquer 12 % d'augmentation de la valeur moyenne en 2013 et 23,5 % en 2014 ? Les chiffres sont énormes.

Lorsqu'on leur demande d'identifier des pistes de solution, les jeunes entrepreneurs évoquent spontanément tout un éventail de mesures d'aide au financement. Toutefois, mes interlocuteurs n'ont pas vraiment évoqué de mesures spécifiquement destinées à diminuer le taux d'augmentation du prix des terres.

La mise sur pied d'une Société d'aménagement et de développement agricole québécoise (SADAQ), à l'image des Sociétés d'aménagement foncier et d'établissement rural (SAFER) françaises, qui ont pour mission d'encadrer les prix de vente et l'attribution des terres agricoles n'est pas, pour eux, une solution : « *L'agriculture québécoise est déjà trop réglementée et l'hypothèse d'une société qui dirait aux agriculteurs québécois à qui et à quel prix ces derniers peuvent vendre leur propriété cadre mal avec notre façon habituelle de faire des affaires.* »



Un seul de mes interlocuteurs a évoqué la possibilité de limiter le prix des terres agricoles. Il suggère de le faire en fonction du revenu moyen que l'on peut tirer à l'acre, en s'appuyant sur le rendement moyen observé dans les 10 productions les plus fréquentées au Québec. Ce prix, selon lui, ne devrait pas dépasser 7 500 \$/acre. « *Les agriculteurs ne sont pas capables de payer davantage* ».

Il admet facilement que ces éléments, s'ils étaient retenus, exigeraient toute une série de règles que l'on devrait aussi moduler ou appliquer en fonction, notamment, des régions et des productions, ce qui donnerait finalement naissance à une lourde et complexe bureaucratie. Il souligne aussi que les agriculteurs eux-mêmes s'opposeraient à une mesure qui limiterait le prix de vente de leurs terres : « *80 % seraient contre et 20 %, représentant la relève, seraient pour.* »

Il n'est pas non plus très favorable à l'organisation de fondations qui auraient comme objectifs d'accompagner la relève, de lui louer ou de lui vendre des terres. Ces organismes risqueraient, à son avis, de créer une bureaucratie inutile et coûteuse, un peu comme les fondations caritatives dont les frais de gestion grèvent une bonne partie de ce qu'elles récoltent.

Il faut scruter le problème à la loupe. Les diagnostics avancés par les jeunes de la relève, si unanimes soient-ils, ne sauraient à eux seuls expliquer l'ampleur de l'augmentation de prix observée au cours des deux dernières années.

Pour en avoir le cœur net, il faudrait que le gouvernement demande à des spécialistes d'examiner systématiquement les facteurs ou événements qui peuvent expliquer la hausse fulgurante de la valeur des terres agricoles en 2013 et 2014. Il faudrait aussi leur demander de poser, des questions ou hypothèses plus larges et moins ciblées que celles de l'accaparement des terres ou de l'influence occulte des spéculateurs financiers. Le diagnostic des jeunes de la relève me semble fondamentalement exact. Il rejoint aussi celui de la plupart des observateurs. Il faut dire que la hausse récente est tellement forte qu'elle prend l'allure d'une « bulle ». Que s'est-il passé? Quel a été l'élément déclencheur? Il semble difficile d'identifier un ou des événements de marché, par exemple une augmentation soutenue et à long terme du prix des grains, ou une hausse sensible de la demande pour le lait ou le porc, qui expliqueraient une hausse aussi marquée, une « *exubérance irrationnelle* ».

Toutefois, le dossier de l'accaparement des terres a retenu, pendant cette période, l'attention particulière des agriculteurs et entretenu, chez beaucoup d'entre eux, la crainte de voir les spéculateurs et les financiers s'emparer des terres, de leurs terres.

Beaucoup de nos gestes sont dictés par nos perceptions. La psychologie sociale nous apprend que ce que l'on perçoit comme vrai est vrai dans ses conséquences. Les gens qui perçoivent un de leurs collègues comme étant menaçant auront envers lui, même s'il est le moins violent et le plus accommodant des hommes, des comportements qui refléteront leurs craintes. On a constaté également, à plusieurs reprises, que la rumeur des défaillances d'une banque, si elle est considérée comme vraisemblable et persiste un peu, est suffisante pour provoquer les retraits massifs de ses déposants et entraîner sa fermeture. Les économistes et autres spécialistes des sciences humaines connaissent d'ailleurs fort bien ce phénomène, que l'on appelle une prophétie auto réalisatrice, c'est-à-dire une prophétie qui modifie les comportements de telle sorte qu'ils font advenir ce que la prophétie annonçait. Ce qui n'était qu'une possibilité parmi d'autres devient réalité par l'autorité, et la crédibilité, de celui qui l'énonce ou par la concentration des esprits sur cette possibilité.





Poussée par la crainte d'une hausse exagérée du prix des terres et soutenue par de faibles taux d'intérêt, la fuite en avant que décrivent les jeunes agriculteurs serait-elle plus forte et importante qu'on le pense? Pourrait-elle être suffisante pour que des agriculteurs qui anticipent des hausses immodérées du prix des terres provoquent eux-mêmes ce qu'ils souhaitent éviter, créant ainsi une sorte de « *bulle irrationnelle* » qui fera éventuellement des dégâts qu'il faudrait prévenir? Le coût moyen des terres, dans certaines régions, dépasse-t-il de façon significative le seuil de leur rentabilité économique? Est-ce qu'il y a un danger de voir éventuellement fléchir ces prix, faute d'une demande suffisante pour des terres devenues financièrement inaccessibles? Il faut en avoir le cœur net et, avant d'agir, savoir exactement qui achète quoi et pourquoi. Je suggère que l'on demande à des spécialistes de trouver la réponse à ces questions, en s'appuyant sur des données factuelles précises. Le cas échéant, leurs constats aideront les décideurs à trouver les stratégies et les mesures nécessaires pour enrayer ou désamorcer le problème.





4 LA GESTION DE L'OFFRE

Le système de gestion de l'offre ne touche pas toutes les entreprises agricoles, mais encadre les secteurs de production qui, historiquement, ont été et sont encore au cœur de l'agriculture québécoise classique.

L'un de ces secteurs, la production laitière, est à lui seul le principal et, probablement, le plus visible moteur de l'industrie bioalimentaire québécoise. Il a d'ailleurs généré, en 2013, 28 % des recettes agricoles totales de marché au Québec et 37 % des recettes laitières au Canada. La place qu'occupe la gestion de l'offre lui confère un pouvoir structurant et très nettement transversal sur l'ensemble de l'agriculture québécoise.

Les secteurs sous gestion de l'offre sont aussi ceux que choisissent les agriculteurs de la relève : les jeunes entrepreneurs qui s'établissent optent à 39 % pour la production laitière et avicole.

L'expression « gestion de l'offre » désigne essentiellement une politique de contingentement, qui limite la production de certaines denrées à la quantité nécessaire pour satisfaire adéquatement les besoins du Canada. Sont soumis à la gestion de l'offre :

- le secteur laitier;
- le secteur du poulet et du dindon;
- les œufs de consommation;
- les œufs d'incubation.

Ce contingentement est protégé de la compétition étrangère par de véritables barrières douanières qui reposent surtout sur de sévères contingents tarifaires, applicables à l'importation de produits de même nature. Ces contingents définissent des quotas qui permettent l'importation à tarif réduit d'un petit volume de ces produits, tout en taxant, à un taux beaucoup plus élevé, les importations supplémentaires ou hors quota. Pour les droits sur la volaille, les tarifs sur les quantités définies par le contingent varient entre 4 % et 8 %, tandis que les tarifs hors contingent dépassent 200 %.

Farouchement défendue par les agriculteurs québécois qui en font un modèle, la gestion de l'offre est régulièrement sous attaque chaque fois que s'ouvrent des négociations internationales pour réduire les barrières tarifaires et libéraliser les échanges commerciaux. Les résultats des accords commerciaux intervenus entre le Canada et l'Union européenne ainsi que les discussions préparatoires à un éventuel Partenariat transpacifique (PTP) inquiétaient beaucoup les producteurs de lait que j'ai rencontrés, et nous incitent à évaluer toutes les dimensions de la question, particulièrement celles qui interpellent les fermes de la relève.

4.1 LES DROITS DE PRODUIRE

Pour chacune des denrées sous gestion de l'offre, la quantité totale à produire pour répondre à la demande canadienne est divisée entre les provinces, qui elles-mêmes utilisent différents mécanismes pour la répartir entre leurs producteurs, sous forme de quotas ou droits de produire. Ces droits, une





fois attribués ou acquis par un propriétaire de ferme, peuvent être vendus ou revendus à un agriculteur de la même province.

Ces droits ont une valeur considérable. En 2007, les Producteurs de lait du Québec (PLQ) ont instauré un prix plafond de 28 000 \$ le kilogramme de matière grasse par jour, soit l'équivalent de la production annuelle d'une vache. En janvier 2010, ce plafond a été fixé à 25 000 \$ kg/jour. De nombreux producteurs laitiers possèdent des quotas valant plus de 2 millions de dollars, ce qui représente une bonne partie de la valeur de leur ferme. Dans l'industrie québécoise des œufs de consommation, le quota moyen par exploitation en 2014 était de 38 572 poules pondeuses, pour une valeur moyenne par ferme de 9 450 140 \$⁹.

Les fermes qui opèrent sous gestion de l'offre n'ont pas vraiment d'autre choix que d'acheter leurs droits de production à la valeur du marché. Les investissements que représentent les quotas augmentent donc, de façon significative, les barrières à l'entrée pour les jeunes qui veulent se lancer en production et ajoutent aux défis de ceux qui veulent prendre de l'expansion.

Cependant, le système les protège de la concurrence étrangère et maintient des prix qui soutiennent leurs marges bénéficiaires. Plus fondamentalement, il apporte stabilité et prévisibilité à des secteurs qui, on le voit bien par ce qui se passe actuellement en Europe, en Australie et ailleurs, frappent périodiquement des zones de turbulence.

Les producteurs concernés et leur relève sont manifestement prêts à en payer le prix. En 2013, les quantités de quota demandées par les producteurs de lait étaient 25 fois plus importantes que les quantités offertes¹⁰.

Le prix du quota a longtemps été vu comme l'un des principaux obstacles à la relève. Le quota devenant de plus en plus rare, c'est maintenant l'accessibilité au quota qui est en voie de devenir, en soi, le problème majeur. Entre 2004 et 2013, le quota laitier total du Québec n'a augmenté que de 3,6 % (4 millions de kilogrammes de matière grasse). Entre 1999 et 2009, la production québécoise de poulet est passée de 237,8 millions à 279,9 millions de kilogrammes. Il s'agit d'une croissance annuelle moyenne de 1,4 %.

Les jeunes producteurs laitiers que nous avons interrogés en avaient beaucoup à dire sur la disponibilité du quota et ses modalités de gestion.

Entre 2010 et 2013, les quantités de quotas laitiers, transigées par l'entremise du Système centralisé de vente de quotas (SCVQ), représentaient moins de 2 % du quota provincial. Dans ce contexte, l'acquisition d'un quota de 25 kilogrammes de matière grasse par jour peut prendre entre 6 et 12 ans, selon la taille de l'entreprise.

La rareté du quota et les modalités de gestion prévues au Règlement sur les quotas des producteurs de lait affectent évidemment tous les producteurs, mais elles rendent particulièrement difficiles les projets des jeunes entrepreneurs qui ont choisi de partir à zéro. Elles les enferment littéralement dans des projets où l'objectif retarde de mois en mois et leur imposent des règles de gestion qui leur ferment presque systématiquement plusieurs avenues de solution.

⁹. FPOQ, *Nos œufs, notre fierté, Rapport annuel 2014-2015, Fédération des producteurs d'œufs du Québec*.

¹⁰. MAPAQ, *Portrait sommaire de l'industrie laitière québécoise, 2014*.





L'un des témoignages que nous avons recueillis décrit, de façon particulièrement éloquente, les obstacles auxquels font face ces jeunes entrepreneurs, même ceux qui sont bien préparés et qui bénéficient du soutien actif de leurs parents et de leurs conjoints.

Les grands-parents du jeune éleveur qui m'a expliqué quelques-uns de ces obstacles possédaient une ferme laitière qui a été reprise par son oncle. Il y travaillait d'ailleurs dès l'âge de 11 ans. Comme son oncle a quatre enfants plus âgés que lui, il n'a jamais été question qu'il prenne la relève de la ferme qui appartenait jadis à son grand-père.

Diplômé en gestion d'exploitation laitière de l'Institut de technologie agroalimentaire, il a acquis en 2009, pendant ses études, et avec l'aide financière de son père, une ferme qui venait de faire faillite et a loué, pendant cinq ans, les superficies cultivables à un autre producteur. Il a en même temps entrepris de convertir les bâtiments qu'il venait d'acquérir pour leur permettre d'accueillir un troupeau de vaches laitières. Il a acheté ses premières vaches laitières en août 2012.

La ferme s'étend sur 200 acres, incluant une maison et des bâtiments. Sa conjointe, également diplômée de l'Institut de technologie agroalimentaire, travaille à l'extérieur. Elle fournit la majorité du revenu familial et participe activement aux travaux de la ferme.

Le jeune entrepreneur avait au point de départ des économies de 40 000 \$, acquises graduellement par du travail réalisé pendant ses études. Il a aussi bénéficié du Programme d'aide au démarrage d'entreprises laitières (Programme 12-12) des Producteurs de lait du Québec, de la subvention à l'établissement, du programme pour la remise à neuf des bâtiments et de deux programmes offerts par le Centre local de développement, soit Jeunes promoteurs et Travailleurs autonomes. Son père a aussi contracté, conjointement avec lui, un emprunt dont il est le principal responsable.

Le Programme 12-12 a été mis en place en 2006 par la Fédération des producteurs de lait (devenue, en 2014 Les Producteurs de lait du Québec), pour favoriser l'établissement de nouvelles exploitations laitières. Les Producteurs de lait du Québec choisissent chaque année 12 entrepreneurs ou entreprises en situation de démarrage et leur prêtent un quota de 12 kg/jour, remboursable à partir de la 6^e année suivant son attribution, en raison de 1 kg/jour par année, remis par tranche de 0,1 kg/jour par mois pendant les 10 premiers mois. À compter de 2016, comme on le verra plus loin, ce prêt pourra atteindre un maximum de 16 kg et le remboursement débutera à la 11^e année suivant son attribution.

Au moment où j'ai visité l'entreprise, celle-ci détenait 25,1 kg/jour de quota et achetait tous les mois la fraction de quota qui lui était accessible. Le jeune producteur espère se rendre à 30 kg/jour avant d'être obligé de rembourser son prêt. Une production de 50 kg/jour lui permettrait une qualité de vie raisonnable.

L'accès au quota est, sans aucun doute, le principal problème qui confronte l'entreprise, limite son développement et la maintient dans une situation financière extrêmement précaire. Le producteur est obligé de rembourser le quota prêté par Les Producteurs de lait du Québec, à titre d'aide au démarrage. Comme le quota est vraiment peu accessible, cela risque de lui prendre beaucoup de temps. Il risque aussi de plafonner à quelque 30 kg/jour, ce qui est insuffisant pour faire vivre une famille, c'est-à-dire les deux personnes requises pour l'opérer. Il serait prêt à emprunter pour acheter du quota. Cependant, il n'en trouve tout simplement pas.



Il tient toujours à son projet et multiplie les efforts pour le réaliser, mais il avoue facilement que : « *Si c'était à recommencer, je chercherais à prendre la relève d'un non-apparenté qui possède une ferme laitière avec un quota de 60 kg/jour.* »

4.2 LE CADRE DE GESTION

Le Programme 12-12, pour ceux que j'ai interrogés, est manifestement insuffisant pour soutenir adéquatement les projets qui y ont accès. Les fermes en démarrage se heurtent également à une série de règles et de stipulations qui rendent leurs projets encore plus fragiles ou leur interdisent des solutions qui pourraient réduire les problèmes d'accessibilité au quota. Les règles qui encadrent la gestion du quota jouent souvent contre les petites fermes. Les jeunes entrepreneurs qui ont participé à l'étude en ont fourni plusieurs exemples.

Exemple 1

Depuis 2007, les producteurs laitiers ont vu graduellement s'ajouter du quota additionnel aux droits de produire qu'ils détiennent déjà. Ce quota additionnel, qui représentait 1 % du quota provincial en mars 2007, était passé à 15 % au moment où j'ai réalisé mes entrevues. Il a été alloué aux producteurs en fonction d'un pourcentage uniforme, applicable au quota déjà possédé par chacune des fermes et ne pouvait, à ce moment, être négocié ou vendu. Soulignons toutefois que la partie non négociable des quotas a été récemment réduite d'un tiers et qu'elle sera ramenée à zéro en août 2017.

Un jeune entrepreneur souligne que ce système permettait aux producteurs de produire gratuitement 15 % de plus que leur quota, ce qui veut dire 3 kg/jour de quota pour une entreprise qui en possède 20, et 90, pour une entreprise qui en possède 600. « *La façon dont on attribue le quota non négociable favorise visiblement les grosses entreprises* ». Sa ferme possède 23 kg/jour de quota en incluant la marge non négociable, mais il lui faudrait environ 35 kg/jour, au minimum, pour en tirer le revenu nécessaire pour la rentabiliser.

« *En plus, les Producteurs de lait ont appuyé financièrement les gros producteurs en donnant des primes à l'hectolitre aux producteurs qui adhéraient au programme Lait canadien de qualité, ce qui leur permettait de rembourser plusieurs fois les coûts d'implantation du programme, en raison des volumes de lait livrés, mais aussi d'acheter plus de quota auquel ils ont un accès privilégié. Les producteurs qui ont de petits volumes de production n'arrivent même pas à rembourser une partie des dépenses relatives à ces règlements. La réglementation installe un système de deux poids, deux mesures.* »

Certains ont également souligné que 15 % est une portion fort significative du quota global, et que l'attribuer sous forme non négociable introduit beaucoup de rigidité dans le système. Ils ont évoqué la possibilité de diminuer le quota additionnel non négociable, et de permettre à ceux qui le souhaitent, d'en vendre, en priorité aux petites fermes dont les revenus sont encore trop bas pour assurer un minimum de rentabilité.

« *Il faut examiner la possibilité de réserver une partie du quota non négociable aux petites fermes qui ont besoin d'augmenter leurs revenus et non exclusivement aux fermes de la relève.* »



Exemple 2

Certaines fermes, qui n'ont pas les infrastructures nécessaires, ont de la difficulté à utiliser rapidement ce quota additionnel. Elles pourront désormais le vendre. Toutefois, le Règlement sur les quotas des producteurs de lait¹¹ leur interdit de louer du quota, sauf, si le quota devient temporairement disponible en raison d'une catastrophe majeure. Ces restrictions privent les producteurs concernés d'une source de revenus qui pourrait être intéressante, réduit la fluidité du système et empêche les producteurs de lait d'utiliser la location pour augmenter plus rapidement les revenus, et la rentabilité des plus petites installations, dont, évidemment, les entreprises en démarrage.

Exemple 3

Un producteur laitier ne peut acheter une autre ferme et consolider ses opérations en transférant son quota sur une seule des deux fermes, ce qui empêche les propriétaires de petites fermes qui choisiraient cette stratégie de monter plus rapidement une entreprise viable. Le Règlement laisse toutefois aux entreprises qui ont acheté au bon moment¹², ou, dans certains cas, à leurs conjoints, la possibilité d'opérer en parallèle deux ou même trois fermes, en attendant patiemment le moment où le Règlement sera amendé, afin de permettre la fusion des quotas détenus par une même entreprise.

Plusieurs des jeunes entrepreneurs interviewés m'ont décrit des situations bien concrètes.

Un de ces entrepreneurs est marié à une jeune femme, elle-même membre de la relève et possédant sa propre ferme laitière qu'elle exploite en association avec ses parents. Sa ferme et celle de son conjoint sont des entités complètement indépendantes.

L'entreprise du conjoint exploite 53 vaches, élève des génisses et produit des embryons. Elle compte actuellement 120 têtes de bétail et utilise 400 acres (dont 200 acres en location), afin de produire environ 85 % de la nourriture dont ont besoin ses animaux. Il voudrait éventuellement monter son volume de production à 80 ou 100 vaches, agrandir l'étable et en profiter pour améliorer la ventilation et les conditions qui favorisent le bien-être animal.

L'exploitation gérée par sa conjointe est plus petite (33 kg/jour) et utilise 300 acres, dont 80 acres sont loués. Elle est également nettement désuète. Les bâtiments datent de 40 ans et la ferme est à rebâtir. Ils prévoient donc fusionner éventuellement leurs deux fermes et consolider leurs opérations. Avec l'arrivée des enfants, le fait de se déplacer constamment d'une ferme à l'autre et de gérer simultanément les deux entreprises est devenu beaucoup plus lourd et difficile, mais les règlements actuels ne permettent pas de fusionner et de déplacer les quotas.

Exemple 4

Un producteur laitier ne peut céder directement du quota à un autre, même à un membre de sa famille immédiate, qui en a besoin pour démarrer sa propre entreprise. Les ventes de quota laitier

¹¹ http://www2.publicationsduquebec.gouv.qc.ca/documents/lr/M_35_1/M35_1R208.htm.

¹² C'est-à-dire, si je comprends bien, avant l'entrée en vigueur des règles qui sont venues l'interdire





doivent obligatoirement toutes se faire par l'intermédiaire du Système centralisé de vente des quotas (SCVQ).

Un membre de la relève nous a raconté que ses parents poursuivent depuis plusieurs années le projet d'installer chacun de leurs trois enfants à proximité de l'entreprise familiale, qui est à la fois une ferme d'envergure (plus de 200 kg/jour de quota) et la pièce maîtresse d'un groupe d'entreprises agricoles apparentées qui partagent certains outils et installations, notamment la machinerie et les structures d'entreposage des grains. La stratégie de base des parents est d'installer chacun de leurs enfants sur une ferme située près de la ferme familiale et de le faire à partir d'un montage financier qui maintient, au même niveau, le montant relatif de la dette de chacune des fermes des enfants. L'arrangement fait porter temporairement le poids financier d'une partie des acquisitions par la ferme mère et permet aux enfants d'acquérir graduellement la totalité des actifs de leur ferme.

Deux des enfants sont déjà établis. En effet, le fils aîné partage avec son père la propriété de la ferme familiale et une fille possède une entreprise avicole qu'elle exploite avec son conjoint. La plus jeune a acheté une petite ferme laitière, aux installations plutôt désuètes et non fonctionnelles, située à proximité des deux autres. La ferme dont elle et son conjoint ont fait l'acquisition possède 15 kg/jour de quota, 75 acres en culture et une maison en bon état. Le consortium familial a fait l'achat de la ferme, de la maison et du fonds de terre. Les jeunes entrepreneurs prévoient racheter la totalité cinq ans après l'acquisition.

Comme les installations acquises n'étaient pas fonctionnelles et qu'un quota de production de 15 kg/jour n'était pas suffisant pour assurer un revenu adéquat aux propriétaires, moderniser la ferme et maintenir son niveau d'endettement sous un seuil acceptable, le père a prévu leur vendre 30 kg/jour de quota et leur a construit une étable moderne capable d'accueillir un nombre d'animaux nettement plus élevé, soit 60 vaches.

Les jeunes entrepreneurs devaient acheter le quota en 2012. Ils ont acheté la ferme, les nouveaux bâtiments sont construits, mais le transfert de quotas se heurte toujours aux dispositions suivantes du Règlement sur les quotas des producteurs de lait :

- à moins d'une catastrophe, il est interdit à un producteur de changer le lieu où il exploite son quota;
- il lui est également interdit de fusionner des quotas.

Exemple 5

Un producteur laitier ne peut pas vendre sa petite ferme pour en acheter une plus grosse sans respecter une période d'attente de 24 mois entre les deux transactions.

Un autre producteur mentionne aussi que le contenu de la réglementation est parfois influencé par les règles de gouvernance qui définissent la façon dont elle est adoptée. *« Il est important de noter que lors de l'adoption des règlements, les droits de vote des régions ne correspondent pas au nombre de producteurs qui y sont établis mais sont plutôt fonction de la quantité de quotas qu'ils détiennent. Bref, plus une région représente de nombreux et gros producteurs, plus son poids politique est élevé. Donc, plus il y a de petits producteurs qui laissent, plus le quota se concentre dans les régions où sont situés les gros producteurs, car ils sont avantagés »*





lors de l'achat. Le système actuel est là pour favoriser la relève des entreprises laitières existantes et non pour amener la nouvelle relève à s'implanter en production laitière. »

Cette liste ne se veut pas nécessairement exhaustive. Elle reflète tout simplement ce que l'on m'a raconté et fait état d'obstacles particulièrement lourds pour les membres de la relève. Pour expliquer ces règles, on évoque l'histoire et les stratégies utilisées par ceux qui ont profité de règlements plus permissifs pour accumuler de véritables banques de quota, monter des structures de contrôle et bâtir des empires. Le plafonnement du prix du quota a également joué un rôle en créant de nouveaux impératifs, qui ont modifié le fonctionnement du système en multipliant les garde-fous et interdits nécessaires pour protéger l'équité et certains acquis.

Certains d'ailleurs ne se gênent pas pour l'affirmer. *« Les principaux problèmes sont liés au fait que le prix du quota est figé. Il faut lever les contraintes et laisser le prix libre. Pour aider la relève, il faut augmenter la croissance. Le problème n'est pas le prix, c'est la gestion du quota. Nous avons plusieurs fermes indépendantes qui attendent la modification des règles qui encadrent la fusion et l'intégration du quota. La Régie, ici, ne fait pas son travail. Ces modifications devraient être au centre de vos préoccupations. C'est votre plus gros mandat. »*

Tout cela dans un contexte où les producteurs eux-mêmes sont profondément divisés sur la meilleure façon de gérer et de protéger le système. Il faut dire toutefois, que le problème est un peu paradoxal. Comment peut-on assurer la vitalité et la croissance d'entreprises qui opèrent dans un système où la quantité totale à produire est contingentée et augmente relativement peu?

Il est à noter que tous les exemples cités jusqu'ici ne concernent que les producteurs de lait.

J'ai aussi rencontré des jeunes producteurs d'œufs et de volaille, mais ils avaient généralement peu à dire sur les règlements¹³ qui encadrent leurs productions. Ceux qui les ont mentionnés étaient plutôt satisfaits. L'un d'entre eux était franchement élogieux. *« Je suis très à l'aise avec la façon dont la Fédération des producteurs d'œufs du Québec gère les quotas de production. La Fédération fait un travail incroyable. La gestion de l'offre assure prévisibilité et stabilité. La façon dont les permis de produire sont gérés, notamment parce qu'on y permet la location de quotas, garantit un système équitable. Un meilleur système que celui en vigueur chez les producteurs de lait. »*

Le même producteur m'explique pourquoi la location de quota est importante pour la relève. Son explication s'appuie sur la situation vécue par les producteurs d'œufs, mais elle recoupe et confirme ce que disent et pensent plusieurs jeunes entrepreneurs laitiers qui aimeraient pouvoir louer du quota :

« Avant qu'on installe le régime actuel, certains gros producteurs ou coopératives ont acquis des quantités importantes de quota qu'ils conservent toujours à titre de droits acquis. Ils ne les utilisent pas toujours eux-mêmes. Les règlements de la Fédération permettent de louer à un étranger 25 % du quota détenu. »

« Mais il y a une pression de la Régie pour faire baisser ce pourcentage à 10-15 %, ce qui risque de nuire à la relève qui peut actuellement tirer avantage d'un volume de production dont le coût, au point de départ, repose sur un équilibre entre le quota loué et le quota qui appartient en propre à la ferme. Mille mètres de quota permet d'élever environ 12 000 poulets. Mille mètres de quota, dont 500 sont loués et 500, achetés, permettent,

¹³. Le Règlement sur la production et la mise en marché du poulet et le Règlement sur les quotas des producteurs d'œufs de consommation du Québec.





lorsqu'on y ajoute le prix des bâtiments, de monter une ferme dont le coût et la production de départ restent acceptables. Il faut que le quota détenu par une entreprise assure la rentabilité de ses bâtiments. On ne peut assurer la rentabilité d'une bâtisse à moitié pleine. »

« Le principe de base est de pouvoir louer du quota. Louer du quota permet de diminuer considérablement l'investissement initial requis pour monter une ferme. »

« Certaines entreprises possèdent 280 000 mètres de quota. On pourrait demander à la Fédération et à la Régie de permettre à la relève de louer jusqu'à 50 % de leur quota. »

Plusieurs producteurs laitiers ont aussi évoqué les règlements des producteurs d'œuf et de volaille, mais c'était surtout pour pointer du doigt des exemples de ce qui pouvait être fait et qui n'est pas permis en vertu de leur propre réglementation.

Les Producteurs de lait du Québec connaissent bien les effets non souhaitables de ces règles et discutent actuellement des changements qui devraient y être apportés. Répondant à l'appel de leur président, Yvon Boucher, pour qui « *le statu quo n'est pas acceptable* » et qui les enjoignait de « *mettre de l'air dans le système* », les producteurs de lait de la Montérégie-Est ont avancé, en mars dernier, une série de propositions qui touchent, entre autres, plusieurs des problèmes qui nous ont été signalés¹⁴.

4.3 LES LIMITES DU SYSTÈME

Il faut inciter les producteurs laitiers à réévaluer plusieurs éléments de leur cadre de gestion, et ce, pour aider la relève, mais aussi pour gérer adéquatement les menaces que la rareté croissante du quota et les négociations pour la libération des échanges font planer sur leur tête et sur celle de l'industrie.

Les jeunes de la relève s'intéressent activement aux négociations commerciales et aux répercussions possibles des accords de commerce. Au moment où je les ai visités, il leur semblait peu probable, même si les pressions internationales se faisaient de plus en plus fortes, que le gouvernement fédéral abandonne carrément la gestion de l'offre pour ouvrir complètement nos frontières aux produits des pays compétiteurs. Cependant, ils prévoyaient que le gouvernement fédéral serait inévitablement tenté ou forcé de lâcher un peu de lest. L'accord économique et commercial entre le Canada et l'Union européenne prévoit un accès supplémentaire de 17 700 tonnes de fromage européen au marché canadien. Le Canada étant maintenant l'un des rares pays à défendre la gestion de l'offre, ce genre de concession risquait de se répéter dans le cadre d'autres accords commerciaux et leur probabilité augmentait, évidemment, avec l'importance des autres enjeux en cause.

Plusieurs jeunes entrepreneurs qui partageaient ce diagnostic voyaient dans les négociations commerciales une nette menace pour la gestion de l'offre. « *L'augmentation de la quantité de fromage qui pourra être importée au Canada en vertu des accords avec l'Union européenne est une première brèche. Les négociations avec les pays bordant le Pacifique pourraient aller encore plus loin. Il faut maintenir la gestion de l'offre si on veut protéger les petites fermes. Si on l'abolit, seules les grandes fermes seront assez robustes pour soutenir la compétition étrangère.* »

¹⁴. GAGNÉ, Jean-Charles. « Quota laitier : Il faut mettre de l'air dans le système », *La Terre de chez nous*, le 18 mars 2015.





La suite des choses a montré que les jeunes entrepreneurs avaient vu juste en prévoyant que le gouvernement canadien ferait des concessions.

Le 5 octobre 2015, les ministres du Commerce international de 12 pays, dont le Canada, ont finalement conclu une entente de principe sur un Partenariat transpacifique (PTP). Cette entente prévoit, notamment, que les marchés agricoles soumis au système de gestion de l'offre, tels le lait, les œufs et la volaille, seront partiellement ouverts aux pays étrangers sur une période de cinq ans. À terme, les producteurs étrangers pourront occuper jusqu'à 3,25 % du marché canadien des produits laitiers. Ce pourcentage sera de 2,3 % pour les œufs, de 2,1 % pour le poulet, de 2 % pour le dindon et de 1,5 % pour les œufs d'incubation de poulets de chair¹⁵.

Le même jour, le gouvernement du Canada a annoncé la mise en place de nouveaux programmes¹⁶ qui viendront aider les producteurs et les transformateurs des industries du lait, de la volaille et des œufs, tout au long de la mise en œuvre de l'accord du PTP et de l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne (UE) :

- le Programme de garantie du revenu offrira une protection intégrale du revenu aux producteurs pendant 10 ans à compter de l'entrée en vigueur de l'accord du PTP. Le soutien du revenu continuera de façon décroissante pendant 5 ans, pour un total de 15 ans;
- le Programme de garantie de la valeur des quotas protégera les producteurs de la baisse de la valeur des quotas au moment de leur vente à la suite de la mise en œuvre de l'accord du PTP. Le programme s'étendra sur 10 ans;
- le Programme de modernisation de la transformation aidera les transformateurs de la chaîne de valeur des industries sous gestion de l'offre à accroître leur compétitivité et leur croissance;
- l'Initiative de développement des marchés aidera les groupes sous gestion de l'offre à promouvoir et à commercialiser leurs produits de qualité supérieure.

Ces programmes représentent un investissement à long terme estimé à 4,3 milliards de dollars. Le gouvernement fédéral renforcera aussi les contrôles frontaliers qui protègent la gestion de l'offre et intensifiera ses mesures anti-contournement.

L'appétit des Canadiens pour les produits sous gestion de l'offre reste limité et les taux de croissance de ces produits sont relativement faibles. Comme l'indiquent implicitement les nouveaux programmes annoncés par le gouvernement du Canada, les concessions convenues dans les accords de commerce viennent s'ajouter aux autres pressions qui s'exercent déjà sur les secteurs concernés, notamment sur l'industrie laitière, et augmenteront l'impact des problèmes que cette industrie connaît déjà. Une augmentation, même graduelle, de produits étrangers exerce nécessairement une pression à la baisse sur les quantités produites ici. Nos entreprises doivent pouvoir croître et continuer à se développer, ne serait-ce que pour donner une qualité de vie acceptable à leurs propriétaires et leur permettre de répondre adéquatement aux attentes des Canadiens concernant la

¹⁵ <http://ici.radio-canada.ca/nouvelles/economie/2015/10/05/003-partenariat-transpacifique-entente-accord-tpt-agriculteurs-automobile.shtml>.

¹⁶ <http://www.agr.gc.ca/fra/industrie-marches-et-commerce/politiques-commerciales-agroalimentaires/negociations-encours/negociations-et-initiatives-bilaterales-et-regionales/accord-du-partenariat-transpacifique/?id=1384281616423>.



salubrité, le mieux-être animal, la protection de l'environnement, la lutte aux changements climatiques, etc. Parce que le quota se fait rare, les possibilités d'expansion des plus grandes entreprises rétrécissent et les marges de productivité, qui pourraient leur permettre d'être plus compétitives, se font plus étroites.

La rareté du quota rend plus tangibles et plus visibles les limites d'un système de gestion de l'offre dans un pays relativement peu peuplé, où la croissance de la demande reste faible, ce qui peut sans doute inciter certains, même s'ils sont peu nombreux, à remettre en question le système.

Un jeune entrepreneur m'a confié : « *À mon avis, on doit rapidement modifier les règles qui encadrent la gestion des quotas. Certains producteurs qui, à toutes fins pratiques, n'ont plus accès au quota seraient tentés de céder aux demandes d'autres pays et d'abandonner la gestion de l'offre, ce qui serait une aberration. Mais une entreprise doit pouvoir se développer.* » Un autre jeune entrepreneur n'hésite pas à prédire la disparition du quota pour 2017.

L'impact de cette problématique sur les petites fermes, dont évidemment les fermes en démarrage, risque à la fois d'être plus immédiat et nettement plus dangereux. Plusieurs d'entre elles n'ont pas encore réussi à atteindre le niveau de production qui leur assurera un minimum de rentabilité. Elles ont souvent de la difficulté à trouver ou à rembourser les sommes nécessaires pour moderniser leur équipement et adapter leurs bâtiments aux exigences du bien-être animal. Elles réussissent tant bien que mal à survivre, mais elles seront vraisemblablement les premières à couler et disparaître, si on ne leur donne pas la possibilité d'augmenter leurs revenus à un niveau décent et de mieux asseoir leur viabilité.

Plusieurs des règles consignées au Règlement sur les quotas des producteurs de lait nuisent à la relève. D'autres affectent potentiellement tous les producteurs et augmentent la rigidité du système au moment même où l'industrie doit devenir plus robuste et se préparer délibérément à gérer les brèches que les accords de commerce percent dans les barrières qui protègent la gestion de l'offre.

4.4 PISTES DE SOLUTION

Les pistes de solution évoquées par les personnes qui ont participé aux entrevues reposent sur deux priorités qu'elles considèrent comme essentielles.

Augmenter le quota disponible

« Il faut qu'on augmente la quantité de quota disponible et négociable ».

On doit, bien sûr, multiplier les efforts pour augmenter la demande. Plusieurs ont souligné les sommes considérables que les producteurs investissent chaque année afin de promouvoir la consommation du lait et des produits dérivés du lait. La nouvelle « Initiative de développement des marchés et du commerce » d'Agriculture et Agroalimentaire Canada viendra sans doute appuyer ces efforts.

Toutefois, on peut aussi augmenter le quota disponible en accroissant la fluidité du système, ce qui suppose que l'on révisé la réglementation pour diminuer le niveau du quota non négociable, optimiser l'utilisation du quota actuellement disponible, et inciter ceux qui n'utilisent pas tout leur quota à le louer à ceux qui en ont besoin.



Certains sont très conscients du potentiel que peuvent libérer des règles du jeu différentes. Dans *La Vie agricole* du 15 mars 2015¹⁷, l'agronome Yan Turmine évoquait la possibilité d'attribuer les prochaines hausses de quota aux fermes en situation de relève. « *Demander aux producteurs de faire 2 % de plus de lait au Québec, c'est l'équivalent de mettre en production plus de 6 000 nouvelles vaches, à 50 vaches en lait par troupeau, c'est 125 nouvelles fermes laitières. De plus, on demande de faire plus de lait à des producteurs qui ont déjà de la difficulté à faire plus de lait, et c'est normal, un troupeau laitier, ça ne se vire pas d'un seul coup. Si tu es en situation de surproduction, ce 2 % est bienvenu, si tu ne fais pas ton quota, tu ne risques pas de faire ce 2 % tout de suite, cela prendra du temps.* »

Étant donné qu'elles sont nettement plus à risque, mes interlocuteurs suggèrent que les plus petites fermes aient accès, plus rapidement, à des quantités de quota plus significatives. Pour y arriver, il faudrait prévoir une banque de quota qui leur serait, d'une façon ou de l'autre, attribuée en priorité.

Mettre le cadre de gestion à jour

Il faudrait aussi, plaident-ils, prendre les mesures nécessaires pour, non seulement éviter les pratiques qui défavorisent les petites fermes, mais partout où cela est possible et acceptable, favoriser les mesures qui leur permettraient d'atteindre rapidement le seuil de la rentabilité. Ces mesures pourraient, par exemple, permettre un don ou une vente de quota à la relève apparentée, autoriser sous conditions la fusion de deux petites fermes, et ouvrir la possibilité pour un membre de la relève d'en acheter sans pénalité une plus grande, lorsqu'il vend une petite ferme pour en consolider une autre. « *La Fédération des producteurs de lait par sa réglementation contrôle la gestion des entreprises, aidée par la Régie de mise en marché qui approuve le tout. On s'enlève beaucoup de liberté avec toute cette réglementation* ». Les jeunes de la relève évoquent des exceptions possibles à des règles qu'ils ne remettent pas nécessairement en cause et sont bien conscients que ces assouplissements devront être clairement balisés pour éviter les abus et les effets non souhaités. Ils pensent toutefois qu'on peut y arriver si on réussit à placer l'intérêt collectif et le plus long terme au-dessus des intérêts particuliers, et du court terme.

Les Producteurs de lait du Québec ont déjà commencé à examiner plusieurs des changements évoqués par les jeunes de la relève. Toutefois, la mise à niveau de la réglementation, tous en conviennent, ne sera pas facile et risque de diviser profondément les producteurs.

Au moment où je commençais à écrire ces lignes, les organisations de producteurs des provinces qui forment le P5 en sont venues à un accord sur certaines modifications à apporter à la politique harmonisée sur le quota. Les principaux éléments de ces modifications se lisent comme suit :

- à compter du 1^{er} août 2015, les hausses de quota sont considérées comme du quota négociable;
- d'ici le 1^{er} août 2017, le quota non négociable sera ramené à zéro et converti en quota négociable. Le prix plafond passera de 25 000 \$ le kg de matière grasse (MG) à 24 000 \$ le kg de MG;
- les délégués des provinces ont décidé de conserver le *statu quo* en ce qui concerne les fusions partielles, les ventes des croissances et le fait de lier la qualité et Lait canadien de qualité (LCQ) à l'accès au Système centralisé de vente de quotas (SCVQ).

¹⁷. [TURMINE, Yan.](#) « Renouveler la gestion de l'offre! », *La Vie agricole*, le 15 mars 2015.



À compter de 2016, des changements seront aussi apportés au programme d'aide au démarrage. En voici les grandes lignes :

- le prêt se situera entre 12 kg et 16 kg et la quantité de quota équivalente sera acquise de façon prioritaire au SCVQ;
- le remboursement du prêt débutera à la onzième année au lieu de la sixième année, comme cela se fait actuellement.

C'est un premier pas dans la bonne direction, mais la décision n'affecte pas la façon dont sont attribuées les hausses de quota : la méthode actuelle de répartition, qui favorise les plus gros producteurs, demeure en place. Les éléments du cadre de gestion qui nuisent aux petites fermes ne sont pas, non plus, affectés ou remis en cause.

Il faut que tous les intéressés fassent appel à leur imagination et à leurs compétences, afin d'analyser systématiquement les effets non souhaités des éléments du cadre de gestion qui nuisent à la relève et d'examiner la possibilité d'atteindre, par d'autres moyens, certains des objectifs qui sous-tendent le règlement. Je laisse aux intéressés la responsabilité de dessiner la démarche qui produira les meilleurs résultats, mais il me semble évident qu'il faudra y associer étroitement la Régie des marchés agricoles et alimentaire du Québec (RMAAQ), non seulement pour son expertise, mais aussi parce qu'elle est responsable à la fois du bon fonctionnement du système et de l'intérêt public.

Augmenter la productivité et la compétitivité

L'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne n'a pas encore été ratifié, et certaines de ses clauses posent encore problème. L'entente de principe sur un Partenariat transpacifique (PTP) doit maintenant être approuvée par douze parlements, ce qui prendra, dit-on, au moins deux ans. Ces accords, une fois ratifiés, entreront en vigueur graduellement et les nouveaux programmes, s'ils jouent bien leur rôle, viendront réduire, au moins temporairement, le cas échéant, leurs impacts négatifs. Les entreprises sous gestion de l'offre ont donc encore un peu de temps pour se préparer et se donner des stratégies adaptées à un nouvel environnement d'affaires.

Cependant, le temps presse. Le système de gestion de l'offre, qui veut soutenir et protéger un modèle de ferme plus familial, comporte, en soi, certaines limites. Les accords de commerce amplifient des problèmes qui se font déjà sentir et qui augmentent graduellement avec le temps et les exigences auxquelles les producteurs doivent faire face. Pour que le modèle survive, il devra privilégier activement les orientations, mesures, et cadres de gestion qui favorisent, dans toute la mesure du possible, la productivité et la compétitivité. Un système de production qui n'est pas compétitif oblige les citoyens à le soutenir littéralement à bout de bras, à coups de subventions. Il ne peut être durable.



5 LES PROBLÉMATIQUES DE FINANCEMENT ET DE DÉMARRAGE

La hausse marquée du prix des terres et les problématiques de la gestion de l'offre ne sont pas, et de loin, les seuls obstacles que doivent surmonter ou vaincre les agriculteurs de la relève.

5.1 L'AIDE FINANCIÈRE ET LES STRATÉGIES DE FINANCEMENT

Tous les entrepreneurs interrogés m'ont parlé d'argent et la plupart ont insisté sur l'importance de programmes qui offriraient, en plus de subventions à l'établissement et au démarrage :

- des banques de fermes ou de terres qui permettraient aux jeunes entrepreneurs de louer une ferme ou des terres à des conditions qui leur permettraient éventuellement de les acheter (location-achat);
- différentes formules de prêts à moyen ou à long terme comportant, notamment, une période initiale sans intérêts ou à intérêt réduit et la possibilité de reporter temporairement le remboursement du capital;
- des réductions temporaires de frais, cotisations ou services qui leur semblent particulièrement lourds à porter;
- la possibilité de pouvoir compter sur un revenu d'appoint pendant la période de préparation et de prédémarrage.

Ils insistent beaucoup sur la nécessité de mettre sur pied des banques de fermes ou de terres qui offriraient des contrats de location-achat à long terme, modulés en fonction du plan d'affaires de chacune des entreprises et des sommes qu'elle peut graduellement dégager pour acheter les terres louées. La location des terres permet à l'entrepreneur d'investir davantage, au départ, dans les autres éléments d'actif et d'asseoir plus rapidement la rentabilité de son entreprise. Ils insistent aussi sur la nécessité de connaître, au tout début de la démarche, ce qu'il leur en coûtera pour éventuellement acheter ces terres. Le fait de prévoir le prix d'acquisition au moment où l'on signe une convention de location-achat est, pour eux, une pratique d'affaires normale et souhaitable, qui contribue à éliminer au moins l'une des nombreuses incertitudes qui grèvent le métier d'agriculteur.

« Le système ne prévoit rien pour ceux qui partent de zéro. Il faudrait monter des banques de terres qui leur permettraient de louer, puis d'acquérir le fonds de terre nécessaire pour y établir une ferme. Les conditions devraient être souples, mais conçues aussi pour décourager certains abus. Les terres acquises de ces banques ne devraient pas, pour ne donner qu'un exemple, être vendues avant plusieurs années. »

Les entrepreneurs interrogés évoquent la nécessité de prévoir d'autres modèles et d'utiliser d'autres formes de propriété. On cite en exemple les coopératives, qui permettent de répartir les coûts et les risques de l'entreprise entre les partenaires qui y sont associés. Plusieurs ont également évoqué la possibilité de multiplier les fiducies foncières agricoles.

Bon nombre de leurs suggestions évoquent des mesures déjà en place, mais qui semblent peu ou mal connues et, vérification faite, qui sont nettement sous-utilisées. C'est le cas de la formule vendeur-prêteur, qui permet à un exploitant agricole d'agir comme prêteur auprès du ou des





acheteurs de son entreprise, en bénéficiant d'une garantie de prêt de la FADQ. C'est aussi le cas du Fonds d'investissement pour la relève agricole (FIRA), une initiative conjointe du gouvernement du Québec, du Fonds de solidarité FTQ et de Capital régional et coopératif Desjardins, qui ont contribué 25 millions de dollars chacun pour offrir des solutions de financement spécifiquement destinées à la relève agricole, dont :

- le prêt subordonné (prêteur de deuxième rang), qui offre un congé de remboursement de capital et d'intérêts pour une période pouvant aller jusqu'à trois ans, période durant laquelle les intérêts sont capitalisés;
- la location-achat de terres, qui permet au jeune entrepreneur d'avoir accès à une terre, sans qu'il ait à y consacrer une mise de fonds, tout en bénéficiant d'une protection exclusive d'achat pour la durée du bail (15 ans).

Les statuts du FIRA lui permettraient aussi de participer au capital-actions d'une entreprise, mais cette possibilité n'a pas encore été utilisée.

5.1.1 LE FONDS D'INVESTISSEMENT POUR LA RELÈVE AGRICOLE (FIRA)

Le Fonds d'investissement pour la relève agricole (FIRA) est mal connu. Les dispositions qui encadraient jusqu'à tout récemment le prix d'achat des terres louées faisaient aussi hésiter ceux qui le connaissaient et l'avaient examiné. L'un de mes interlocuteurs a clairement souligné que l'idée de payer le prix du marché au terme du contrat de location des terres du FIRA ne lui plaisait pas beaucoup. Le programme idéal, selon lui, devrait être conçu pour offrir, au point de départ, à un coût raisonnable, un véritable contrat d'achat-location. Un autre de mes interlocuteurs, qui venait tout juste de conclure un contrat avec le FIRA, a mentionné qu'il ne connaîtra le véritable prix auquel on lui vendra les terres louées qu'au moment où il décidera de les acheter, possiblement au terme de son bail, c'est-à-dire dans 15 ans. Cette importante inconnue hypothèque son plan d'affaires, l'incite à ne pas réaliser de travaux trop permanents et à ne pas construire d'infrastructures importantes sur les terres louées.

Un autre interlocuteur était encore plus affirmatif : le Fonds d'investissement pour la relève agricole, pour lui, n'était pas vraiment une solution, non seulement parce qu'on ne connaissait pas le prix auquel seront rachetées les terres, à la fin du bail, mais aussi parce qu'il est, *a priori*, moins intéressant et possiblement moins rentable d'améliorer une terre louée ou d'y construire des installations que de le faire sur sa propre terre. « *On aime toujours mieux être propriétaire* ».

Un jeune entrepreneur dont le plan d'affaires exige des plantations, notamment des arbres, des arbustes et des plantes vivaces, ainsi que des infrastructures telles que des serres et des travaux de drainage, a mentionné qu'il ne voudrait surtout pas laisser le tout sur place à la fin d'un bail. Il soulignait que l'idée de louer des terres ne lui sourit guère, « *à moins d'y inclure une clause d'achat quasi automatique* ».

Un cédant qui participait à une entrevue soulignait également, aux fins de comparaison, qu'il a, par le passé, utilisé un programme semblable au FIRA, qui lui permettait de louer les terres pour des périodes de cinq ans, renouvelables quatre fois, tout en lui donnant la possibilité d'acheter ces terres au prix coûtant au terme de chaque période. Il a beaucoup apprécié ce programme, maintenant disparu, qui lui a permis de réaliser plusieurs de ses projets.





Pour vraiment atteindre ses objectifs, le FIRA doit assurer la prévisibilité, dans le temps, du coût d'achat des terres qu'il loue et offrir aux entrepreneurs la possibilité de mieux asseoir des plans d'affaires qui visent nécessairement le plus long terme.

Notons que le 21 octobre 2015, le Fonds d'investissement pour la relève agricole (FIRA) annonçait, par voie de communiqué, une nouvelle option à son produit achat-location de terres agricoles : l'option d'achat à taux d'inflation maximal de 3,5 % par année. Cette option, souligne le communiqué, offre une protection contre l'augmentation du prix d'achat de la terre louée et permet à la relève agricole d'investir dans son projet d'entreprise tout en étant en mesure de bien planifier l'achat de la terre au moment opportun¹⁸.

5.1.2 LES AUTRES MESURES D'AIDE AU FINANCEMENT

Les mesures de soutien financier offertes par La Financière agricole du Québec (FADQ) et le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) sont généralement appréciées. « *Les programmes de la Financière agricole et du MAPAQ (subvention à l'établissement et au démarrage, prêts ou subventions pour l'achat de machinerie, la modernisation des installations, l'aide à la diversification et aux circuits courts, etc.) ont été précieux* ». On regrette d'ailleurs de les voir se faire graduellement moins nombreux et plus parcimonieux.

Quant à Financement agricole Canada, il offre, lui aussi, un éventail de programmes d'aide au financement des entreprises agricoles, dont certains, soit Prêt Transfert, Prêt Jeune agriculteur et Flexi-prêt, sont spécifiquement dédiés à la relève ou aux jeunes entrepreneurs.

Les entrepreneurs de la relève connaissent bien et utilisent la plupart des programmes québécois. Ils sont généralement d'accord pour affirmer la pertinence des mesures offertes et souligner l'importance du rôle que joue La Financière agricole du Québec. Toutefois, plusieurs suggèrent d'assouplir certaines règles ou conditions, notamment celles qui touchent l'accessibilité au financement. « *Cet élément à lui seul, affirme l'un de mes interlocuteurs, pose problème à 60 % de la relève* ». Il cite son propre cas. Il n'avait pas d'économies et il a dû emprunter pour démarrer sa ferme, acheter ses bêtes, de l'équipement et du quota. « *On avait zéro cash* ». Il n'est pas toujours facile, dans ces conditions, de trouver la mise de fonds personnelle qu'exigent habituellement les institutions prêteuses. On lui demandait une contribution initiale de 25 % du montant prêté. Il a dû avoir recours à des parents et à un voisin, qui ont fourni les garanties immobilières nécessaires.

Un deuxième témoignage est encore plus éloquent. Il s'agit d'un jeune couple d'agronomes issus tous deux de familles agricoles. Ils ont acheté une petite ferme qui ne possédait pas d'équipement. Ils ont payé 345 000 \$ pour l'acquérir. Ils avaient aussi estimé qu'il leur fallait investir au moins 180 000 \$ de plus pour la rendre fonctionnelle. Ils y ont investi toutes leurs économies (120 000 \$), mais La Financière agricole du Québec a refusé de financer le solde et leur a demandé de trouver un autre 100 000 \$, parce qu'ils ne pouvaient garantir le revenu prévu. Le refus de La FADQ a été difficile à comprendre et à accepter. « *Si, malgré notre formation et le montant d'économies dont nous disposions, nous avons eu de la difficulté à faire accepter notre projet, qu'arrivera-t-il des autres qui ne peuvent offrir les mêmes garanties* »?

¹⁸. <http://www.newswire.ca/fr/news-releases/acces-a-la-terre--une-nouvelle-option-gagnante-pour-la-releve-agricole-534977561.html>.





L'entreprise, soulignent-ils, a souffert et souffre encore, puisqu'elle a beaucoup de difficulté à trouver le capital lui permettant de financer les infrastructures de production qui assureraient rapidement sa rentabilité. L'entreprise est dans un cercle vicieux : elle aurait besoin d'emprunter, mais il lui faut des actifs pour emprunter. Ses propriétaires soulignent que l'aide au démarrage devrait tenir compte de cette problématique, prévoir un créneau propre aux petites fermes et privilégier les infrastructures nécessaires à leur rentabilité. Ils suggèrent de demander à la FADQ d'être plus souple dans ses décisions, de ne pas s'en tenir à des normes aveugles appliquées à la lettre, mais de les moduler en fonction des exigences et du plan d'affaires de chacun des projets. Ils aimeraient également lui suggérer de concevoir ses mesures d'aide financière comme un programme qui accompagne les entreprises, quitte à faire un suivi plus serré des projets financés et à demander un remboursement de la subvention s'il y a abandon de l'activité agricole. La FADQ, soulignent-ils, ne fait presque pas de suivi. *« La Financière fréquente trop souvent les mêmes sentiers et met tous les projets dans le même moule. Il faut aussi inciter les vendeurs à aider la relève par des garanties de prêt. »* Ces propriétaires ont été ravis de découvrir la formule vendeur-prêteur de la FADQ.

On remet aussi en question l'âge limite d'admissibilité aux programmes d'aide à la relève, soit 40 ans. *« Sauf peut-être pour les enfants d'agriculteurs reprenant la ferme familiale, je crois que la plupart des jeunes de la relève d'aujourd'hui ont un cheminement professionnel qui fait en sorte que ce n'est pas forcément à 20-25 ans que la majorité est prête à se lancer en agriculture. Si l'on parvient à réaliser son rêve d'agriculteur à 35 ans, on ne devrait pas être limité et freiné par un "âge butoir". Personnellement, à 23 ans, je travaillais comme ouvrière agricole et, pour être financièrement capable d'avoir un jour ma propre ferme, je suis retournée aux études dans un domaine qui m'assurait un travail à l'année. C'est onze ans plus tard, comprenant les années de recherche d'une ferme, que j'ai enfin pu démarrer mon projet agricole. »*

Les jeunes de la relève suggèrent aussi que l'on réexamine la durée et les modalités de remboursement des prêts. On souligne que les institutions financières et les bailleurs de fonds doivent comprendre que les processus de démarrage sont longs et, compte tenu des sommes en jeu, qu'ils peuvent durer de nombreuses années.

Phase 1. Plusieurs précisent que le processus commence généralement par une période de préparation plus ou moins longue pendant laquelle l'entrepreneur, notamment, prépare et présente son plan d'affaires, obtient les autorisations et permis nécessaires et négocie son financement. La ferme ne produit pas encore et l'agriculteur-entrepreneur doit souvent improviser pour tout simplement survivre. Fait à noter, plusieurs d'entre eux ont souligné que la mesure Soutien au travail autonome, offerte par les Centres locaux d'emploi (CLE) et les Centres locaux de développement (CLD), leur avait fourni, pendant cette phase préparatoire, un soutien extrêmement précieux.

Un jeune entrepreneur affirme carrément que le facteur déterminant, à son avis, a été la contribution de la mesure Soutien au travail autonome, qui lui a assuré un revenu de 400 \$ par mois, et ce, pendant 52 semaines. Cette somme, si faible soit-elle, lui a permis de se consacrer à la planification et au lancement de son entreprise au moment précis où elle ne pouvait lui assurer un revenu. Sans le revenu offert dans le cadre de cette mesure, il aurait dû avoir recours au travail extérieur. Selon lui, lancer une entreprise agricole ne se fait pas à temps partiel.

Un autre suggère d'ailleurs d'en faire une partie intégrante des programmes d'aide au démarrage. Les CLD, il faut le souligner, ont aussi contribué à bonifier le plan d'affaires de plusieurs entreprises de la relève.





Les jeunes entrepreneurs insistent beaucoup sur la nécessité d'acquérir une expérience pratique. Bon nombre de ceux qui n'ont pas grandi sur une ferme ont fait du travail agricole rémunéré, des stages pratiques dans des fermes, ou ont lancé leur projet sur les terres et avec l'aide de la Plateforme agricole de L'Ange-Gardien¹⁹. Cette plate-forme, rappelons-le, est un projet d'incubateur du Centre de recherche et de développement technologique agricole de l'Outaouais. Établie sur une ferme achetée par la municipalité et bénéficiant des autorisations nécessaires de la Commission de protection du territoire agricole du Québec, elle accueille, pour un maximum de cinq ans, dans une formule clés en mains et sur des parcelles louées, une dizaine de petites entreprises agricoles en démarrage. Les parcelles sont certifiées bio et les entreprises en démarrage peuvent utiliser des infrastructures communes comme une serre chauffée, des tunnels, un système d'irrigation et une chambre froide. Elles peuvent aussi utiliser la machinerie agricole disponible.

Certains ont bénéficié des conseils et du soutien d'un mentor. Quelques-uns ont travaillé pour des organisations humanitaires dans des pays en développement.

On souligne également l'importance des services-conseils et d'une bonne formation en gestion. *« Beaucoup de jeunes agriculteurs sont inspirés, mais, ce qu'il faut, c'est de la formation. Les jeunes agriculteurs ne connaissent pas assez les exigences de la gestion et les règles de financement. Ils doivent aller dans les banques pour se faire conseiller. Les fermes, il ne faut pas l'oublier, sont devenues des entreprises. » « Il faudrait sensibiliser les agriculteurs aux avantages des bonnes techniques de gestion et leur offrir l'aide-conseil de gens qui ne sont pas des fermiers : experts en marketing, en finance et en gestion. »*

Phase 2. La deuxième phase est celle du démarrage et du rodage de l'entreprise. Les revenus commencent à se matérialiser, mais les frais d'opération aussi. L'entreprise a encore besoin d'un peu de temps pour atteindre un certain rythme de croisière et de rentabilité, mais elle doit généralement continuer d'investir, et sa dette augmente en conséquence.

Phase 3. La troisième phase est celle de la consolidation et de l'augmentation de productivité. C'est également la période de remboursement des dettes, une période qui varie évidemment en fonction du montant en jeu. Ici encore, le facteur temps fait partie intégrante de la démarche, et l'étalement dans le temps de l'effort de remboursement doit respecter la capacité qu'a l'entreprise de générer des surplus d'exploitation.

Il faut donc amorcer le processus relativement tôt et chercher systématiquement, dès le point de départ, à installer et soutenir les éléments essentiels au succès de chacune des entreprises. L'aide financière à la relève doit refléter et respecter le mieux possible son plan d'affaires.

« À la Financière agricole, me dit un interlocuteur, tout semble standardisé en fonction d'un modèle différent du nôtre ».

Plusieurs ont souligné que l'attitude de Financement agricole Canada est plus entrepreneuriale que celle de la FADQ, que ses décisions s'appuient moins exclusivement sur les garanties financières, pour miser aussi sur la personnalité de l'entrepreneur et le potentiel de remboursement du projet, ce que la FADQ fait moins spontanément.

¹⁹ <http://www.demarretafermebio.com/>.





« *Le MAPAQ et La Financière sont lents, ils ont peur de se mouiller, ils n'ont pas le goût du risque et ne nous appuient pas lorsque nous sentons le besoin de prendre des risques. Ils empêchent le monde d'avancer. L'équivalent canadien de La Financière est plus rapide, et ses façons de faire sont beaucoup plus proches de celles du milieu des affaires.* »

« *La Financière agricole "n'est pas assez allumée". Elle n'est pas aussi "fonceuse" que Desjardins ou Financement agricole Canada. Le système est lourd, les employés manquent souvent d'initiative. On a hésité à me faire un prêt pour lequel je donnais en garantie des terres, que j'avais payées 2 400 \$ l'acre, et qui valaient 6 000 \$ l'acre lorsque j'ai demandé le prêt. Ils n'hésitent pas à prêter pour acheter de la machinerie. Ce n'est pas la même chose avec les terres. Il m'a fallu menacer d'aller ailleurs pour obtenir le prêt.* »

Même lorsqu'ils dénoncent certains critères ou certaines façons de faire, les jeunes entrepreneurs restent relativement satisfaits des services de La Financière agricole du Québec et saluent sa contribution à leur projet.

« *La Financière agricole et le MAPAQ ont généralement été des partenaires facilitants* ». « *Les programmes d'aide au démarrage sont bien faits et très bénéfiques, surtout pour les petites entreprises. J'ai été content d'en profiter. Mais, parce que l'aide est conditionnelle à l'atteinte d'un chiffre d'affaires précis, elle arrive souvent en deuxième ou en troisième année. C'est plutôt de l'aide post-démarrage. Le seuil vient d'être abaissé à 30 000 \$. Il faut s'en réjouir. Mais ce seuil est encore trop élevé pour certaines productions qui demandent parfois plusieurs années avant de produire des revenus. Il faudrait fixer ce seuil et les échéances pour l'atteindre en fonction du plan d'affaires.* » « *Les programmes d'aide à la relève, de soutien à la multifonctionnalité et d'encouragement aux circuits courts sont bien conçus et appréciés. Les décisions du MAPAQ arrivent toutefois beaucoup trop tard à l'automne, surtout lorsqu'elles sont assorties d'une obligation de réaliser les travaux avant le printemps.* »

La plupart des pistes de solution évoquées par les jeunes entrepreneurs se limitent à des mesures d'aide financière ou nous invitent à les moduler différemment. Certains suggèrent toutefois qu'il faudrait aller plus loin et miser davantage sur les fiducies foncières.

5.1.3 LA FIDUCIE FONCIÈRE

Une fiducie, rappelons-le, est essentiellement un arrangement légal, un contrat par lequel une personne transfère, de son patrimoine à un autre patrimoine, des biens qu'elle affecte à une fin particulière et qui sont détenus et administrés par un fiduciaire. Le contrat définit les objectifs et conditions du transfert. Par exemple, on peut créer une fiducie dont le but premier est de protéger des milieux humides. On peut aussi monter une fiducie qui garantira qu'un vignoble ou un verger ne sera jamais remplacé par des grandes cultures.

La seule fiducie de ce type au Québec est la Fiducie Protec-Terre de la ferme Cadet-Roussel. Constituée d'une parcelle de 40 hectares, la Fiducie, lors de sa création, a dû respecter un processus complexe, qui a demandé plus de dix ans de travail et impliqué environ une dizaine de bénévoles. Bien que le modèle de la Fiducie foncière agricole soit considéré comme intéressant, le principal problème rencontré dans le cadre de la concrétisation de ce projet, mentionne-t-on, concerne la disponibilité des terres agricoles.

Toutefois, on prévoit sous peu la création d'une nouvelle fiducie foncière agricole qui permettrait de protéger 40 hectares de grandes cultures et de production maraîchère sous régie biologique.



Tout dépendant évidemment du modèle de propriété retenu, une fiducie foncière agricole peut également faciliter l'accès à la terre, en favorisant le partage de la propriété et du coût d'acquisition de la terre entre la fiducie et les agriculteurs qui souhaitent l'exploiter.

Les fiducies foncières peuvent contribuer à diminuer, là où elles existent, les problèmes d'accès et d'augmentation du prix des terres, mais il s'agit d'une mesure complexe qui demande temps et efforts. On suggère donc de réviser et de simplifier les règles qui encadrent la création de cet outil. *« Ce genre d'approche est particulièrement attrayant pour ceux qui veulent construire un patrimoine et prévoient le passer éventuellement à d'autres ».*

5.1.4 LES NOUVEAUX MODÈLES

Plusieurs de mes interlocuteurs ont insisté sur le potentiel de différents modèles d'organisation qui permettent à de jeunes agriculteurs de s'associer avec d'autres pour mieux partager les coûts et les tâches, ouvrent l'agriculture à ceux qui y ont difficilement accès ou donnent aux entreprises de nouvelles possibilités de développement. Ils ont suggéré de faire une place :

- aux coopératives de travailleurs et aux coopératives de solidarité;
- à des coopératives qui regrouperaient plusieurs fermes ou unités de production complémentaires dans un ensemble polyvalent;
- à des modes d'organisation où plusieurs exploitants, individus ou entreprises, fusionneraient, dans une même entreprise, les fermes dont ils sont actuellement les seuls propriétaires;
- à des coentreprises qui associeraient des investisseurs privés non apparentés à des agriculteurs exploitants.

PANGEA, à leurs yeux, fait partie de ces modèles.

Le modèle PANGEA

Le modèle d'affaires utilisé par la société PANGEA a suscité des débats passionnés, secoué des idées préconçues et interpellé des valeurs. On a accusé PANGEA de s'accaparer, à son profit, des terres qui devraient demeurer propriété des familles qui les exploitent. On l'a aussi accusée de favoriser une approche productiviste de l'agriculture. Les jeunes agriculteurs affirment toutefois que les agriculteurs eux-mêmes sont les premiers responsables de l'augmentation du prix des terres. Ils sont aussi plutôt ouverts à de nouveaux modèles, ce qui colore leur perception de PANGEA, qu'ils ne connaissent d'ailleurs pas toujours très bien.

J'ai visité l'un des jeunes associés de PANGEA et examiné avec lui les différentes dimensions de son projet. Son histoire est intéressante et les résultats obtenus illustrent à la fois les avantages et les limites du modèle.

Le jeune associé concerné est fils d'agriculteur et troisième d'une famille de quatre enfants. Les deux premiers, des garçons, ont pris la relève de la ferme familiale. Diplômé du programme de technologie du génie agromécanique de l'Institut de technologie agroalimentaire, il a d'abord travaillé pendant deux ans comme représentant de l'une des principales marques de machinerie



agricole. Toutefois, il détestait ce genre d'emploi, le travail agricole lui manquait, et il a accepté de travailler pour le propriétaire de la ferme dont il a finalement pris la relève.

C'était en 2002. Le propriétaire cherchait un peu désespérément un employé. Ses enfants ne souhaitaient pas prendre la relève. L'arrivée et la contribution de son nouvel employé lui ont donné un peu de répit. Cependant, il évoquait de temps à autre la possibilité que son employé puisse éventuellement prendre la relève. En 2008, il lui a finalement proposé d'entreprendre formellement un processus qui devait, à l'origine, lui permettre de compléter le transfert en 2009.

Les actifs à transférer étaient relativement importants. La ferme avait au début un quota laitier de 60 kg/jour, qu'elle a graduellement augmenté pour le porter à 66 kg/jour. Elle possédait aussi en propre 600 acres où elle cultivait des céréales, notamment le blé, le canola et le maïs grain pour animaux, ainsi que du foin.

C'est la relève, et non le cédant, qui a piloté le transfert. On s'est d'abord entendu sur le prix de vente, établi à la valeur marchande, et on a convenu que ce prix devait emporter toutes les actions de l'entreprise. La relève et son épouse possédaient tout près une maison qu'ils ont vendue avant de compléter le transfert. La valeur nette de cette propriété, qui était hypothéquée, constituait la quasi-totalité de leurs économies.

Ils ont sollicité, à leurs frais, les conseils de fiscalistes et d'un spécialiste d'un groupe conseil agricole (GCA). Tous lui déconseillaient la prise en charge de la ferme. Le plan d'affaires, finalement arrêté en 2013, était très serré et prévoyait que, pendant les 10 premières années, les revenus de l'entreprise ne seraient pas suffisants pour y réinvestir. De plus, il mettait en évidence que le nouveau propriétaire devait, pour un temps indéterminé, travailler également à l'extérieur. Les banques et institutions financières spécialisées ont toutes refusé de participer au projet et de lui prêter les sommes nécessaires pour le réaliser.

Le futur propriétaire communiqua alors avec PANGEA, dont il avait entendu parler. Percevant la société comme un fonds acheteur de terres, il voulait à l'origine lui vendre la moitié des 600 acres dont il négociait le transfert. Les dirigeants de PANGEA l'ont convaincu de former avec eux une coentreprise; son projet prit alors un autre visage.

Le nouvel entrepreneur fait actuellement partie, avec PANGEA, d'une coentreprise dont il détient 51 % des actions. Il y a investi la machinerie dont il se servait pour faire ses grandes cultures. PANGEA a également investi dans la machinerie agricole, et la coentreprise loue et exploite à la fois les terres cultivables qui appartiennent à la ferme, et une superficie sensiblement de même taille qui appartient en propre à PANGEA. L'exploitation est dirigée par le nouvel entrepreneur, qui en tire à la fois des honoraires et des revenus de location pour ses terres en culture. La coentreprise assume aussi les coûts d'entretien de la machinerie et la ferme achète de la coentreprise, au prix coûtant, les céréales et le foin dont elle a besoin pour ses animaux. La ferme laitière, ses permis d'exploitation, ses animaux et son équipement constituent une opération indépendante, dont le jeune entrepreneur demeure seul propriétaire.

Son entreprise, qui perdait plusieurs milliers de dollars par année au moment du transfert, est maintenant rentable et le nouveau propriétaire souligne, avec une pointe d'humour, que l'arrangement avec PANGEA lui a littéralement permis de trouver sur sa ferme le deuxième emploi et les revenus qui étaient nécessaires pour faire fonctionner son premier plan d'affaires. Là où certains





voient un accaparement de terres, il voit l'équivalent d'un salaire qu'il touche pour accomplir une partie du travail qu'il devait déjà réaliser sur sa propre ferme.

Tous ses emprunts sont financés par une institution bancaire et garantis par La Financière agricole du Québec. Il aime travailler avec les gens de PANGEA, parce que ce sont des personnes d'affaires. *« Pour certains, il est normal de perdre de l'argent lorsque l'on travaille en agriculture. Ce genre d'attitude est inadmissible pour PANGEA qui ne paierait d'ailleurs jamais, pour les terres qu'elle achète, les prix que certains acceptent de payer. »*

Autres témoignages sur le modèle PANGEA :

- *« Il faut un partenaire qui a du coffre, qui accepte de prendre des risques financiers, qui a de l'argent et qui veut en faire. Nous avons une agriculture à deux vitesses. Les artisans, comme nous, qui ont des fonds de terre qui ne valent rien, et les millionnaires. PANGEA est un modèle intéressant. S'il y avait accaparement, les PANGEA seraient tous ici, ce qui n'est pas le cas. J'ai moi-même examiné la possibilité de m'associer à un de mes voisins, millionnaire à la retraite qui gère sa ferme lui-même et l'opère avec des employés. La machinerie est neuve, les employés sont bien payés et l'emphase est mise sur la rentabilité. L'hypothèse est attrayante. »;*
- *« Je suis d'accord avec la formule PANGEA parce qu'elle permet à ceux qui veulent démarrer de louer des terres. Ceux qui achètent actuellement les terres sont généralement de gros producteurs qui ne les louent pas. Ils les exploitent. »;*
- *« PANGEA fait partie des modèles de demain, les modèles qui peuvent nous aider à rétablir un meilleur rapport de force économique avec les autres acteurs. La ferme coopérative est aussi un modèle intéressant. »*

Le modèle d'affaires de PANGEA mise explicitement sur des coentreprises avec des agriculteurs en place et les grandes cultures. Il serait sans doute intéressant de développer plus avant d'autres modèles, dont le modèle coopératif, qui me semblent particulièrement adaptés aux besoins d'autres types de fermes, dont les entreprises maraîchères ou horticoles. Les fermes coopératives sont relativement plus accessibles aux jeunes sans économies et les fermes maraîchères ont grand besoin de main-d'œuvre. Il y a place pour de nouvelles approches.

5.1.5 PISTES DE SOLUTION

Plusieurs municipalités régionales de comtés (MRC) ou organismes offrent déjà des plates-formes informatisées qui veulent favoriser les transferts et les partenariats dont ont besoin les jeunes entrepreneurs pour réaliser leurs projets. Les jeunes de la relève suggèrent d'aller plus loin et d'appuyer les appariements réalisés par ces plates-formes par des fonds qui achèteraient des terres, pour les louer, à moyen ou à plus long terme, aux agriculteurs de la relève.

Le Fonds d'investissement pour la relève agricole (FIRA) est certainement un très bon pas dans la bonne direction, même si certaines de ses dispositions étaient, au moment de mes visites, plus ou moins adaptées aux projets à plus long terme qu'elles veulent soutenir. Toutefois, ces éléments sont relativement simples à corriger. Le FIRA peut aussi appuyer différents types de modèles et de démarches, ce qui en fait un outil relativement souple et polyvalent. Notons aussi que le volet « prêt





subordonné » du FIRA facilite l'accès aux jeunes entrepreneurs qui ont de la difficulté à offrir des garanties.

Les fiducies foncières pourraient aussi fort bien élargir l'offre et la disponibilité de terres, là où l'on a choisi de les mettre en place.

Certaines initiatives comme le projet pilote Éco-Territoire 21 de la Ville de Longueuil, même s'il a des objectifs plus larges et n'est pas à proprement parler une fiducie, pourraient également contribuer à élargir l'accès aux terres agricoles, tout en fournissant un magnifique exemple de ce que peut réaliser l'agriculture périurbaine. Ce projet veut remettre en culture de très bonnes terres agricoles qui avaient été subdivisées en petits lots et qui étaient vouées à des fins résidentielles, pour être ensuite laissées à l'abandon. Cette initiative de la Ville de Longueuil, à laquelle participent le ministère des Affaires municipales et de l'Occupation du territoire (MAMOT), le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) et le ministère du Développement durable, de l'Environnement et de la Lutte contre les changements climatiques (MDDELCC), propose le développement d'une agriculture périurbaine durable, respectueuse de l'environnement et tournée vers les besoins et les préoccupations des citoyens. Elle vise à encourager la commercialisation en circuit court, à favoriser l'achat local et à susciter un rapprochement entre les milieux agricole et urbain. Elle a aussi pour objet de faire coexister espaces naturels et espaces agricoles, dans un contexte où peut se déployer la multifonctionnalité de l'agriculture périurbaine. On prévoit, dans un premier temps, rendre disponible et mettre en culture une parcelle d'une superficie d'environ 5-10 ha. Rappelons que le premier plan métropolitain d'aménagement et de développement (PMAD) de la Communauté métropolitaine de Montréal vise une augmentation de 6 % des terres en culture. Pour le territoire de Longueuil, cela se traduirait par une augmentation de plus de 425 hectares.

Ces initiatives ne sont pas des panacées. Il faut les voir comme des opportunités, des moyens d'élargir l'éventail des possibilités. Pour être à la fois robuste et attrayante, l'agriculture québécoise doit ouvrir à ses jeunes entrepreneurs le plus grand nombre d'avenues possible.

Il y a aussi sur la table des propositions qui permettraient d'être encore plus ambitieux. S'appuyant sur les résultats d'une étude produite par le Groupe AGÉCO²⁰ sur la propriété des terres et les enjeux liés à leur valeur, la Coopérative fédérée recommandait récemment l'élargissement du mandat du Fonds d'investissement pour la relève agricole (FIRA) et la création d'un fonds d'investissement public pour soutenir les projets d'acquisition.

Des fonds de ce type, qui pourraient demeurer propriétaires du sol et le louer à de jeunes agriculteurs jusqu'à ce qu'ils soient prêts à l'acquérir, répondraient bien aux besoins exprimés par plusieurs de mes interlocuteurs. Ces fonds auraient aussi, tout comme le FIRA actuel, le net avantage de moins solliciter les fonds publics. Ils permettraient également d'associer plus directement à leur agriculture les citoyens qui choisiraient d'y investir. Cependant, pour le moment, on n'en sent pas le besoin. Tout comme le programme vendeur-prêteur, me dit La Financière agricole du Québec (FADQ), le FIRA n'utilise pas encore toute l'enveloppe budgétaire qui lui est accessible.

²⁰. Groupe AGÉCO. *La propriété des terres et les enjeux liés à leur valeur*, le 29 octobre 2012.





Les fichiers informatisés des banques de terres et le Fonds d'investissement pour la relève agricole (FIRA) peuvent facilement offrir aux jeunes de la relève plusieurs des éléments qu'ils définissent comme étant essentiels. Le FIRA devait retoucher certains de ses paramètres pour tenir compte des réactions et réserves des jeunes entrepreneurs. Il devrait aussi, avec ses partenaires, prendre les mesures nécessaires pour mieux faire connaître ses programmes, montrer comment ils peuvent soutenir différents modèles et souligner l'effet levier d'une location-achat sur le rythme de démarrage d'une ferme.

Quelle que soit la nature du programme, l'accès au financement et ses modalités doivent aussi, partout où cela est nécessaire, être modulés en fonction du plan d'affaires de l'entreprise ou adaptés avec souplesse aux caractéristiques propres à chacun des projets.

Il faut simplifier les programmes d'aide financière et concevoir les mesures déjà en place comme faisant partie d'une trousse d'instruments qui se complètent les uns les autres, et dans laquelle on ira puiser très exactement ceux qui sont pertinents et adaptés à chacun des projets. D'ailleurs, c'est dans cette perspective qu'il faudrait examiner systématiquement les conditions d'admissibilité à ces mesures et vérifier si elles ont concrètement la souplesse nécessaire pour soutenir adéquatement tous les genres de ferme. Pourquoi limiter l'accessibilité de certains programmes à ceux qui ont 40 ans et moins, quand, bien souvent, les seconds projets de carrière sont portés par des gens dont le bagage professionnel constitue souvent un atout? Pourquoi oblige-t-on les petites fermes maraîchères à se doter de superficies cultivables qui sont bien supérieures à celles dont elles ont besoin? Il faudrait également vérifier si ces mesures tiennent adéquatement compte des types de production. Pour ne donner qu'un exemple, une plantation d'arbres fruitiers exige souvent de longues années de croissance avant de contribuer aux revenus de la ferme.

Ce que les jeunes de la relève proposent et souhaitent pourrait idéalement se décrire de la façon suivante :

- les jeunes entrepreneurs présentent leur plan d'affaires à la FADQ, indiquent les ressources sur lesquelles ils peuvent déjà compter et le font approuver;
- La FADQ, à partir d'un cadre souple qui laisse certaines marges de manœuvre au bureau qui traite le dossier, dégage une enveloppe projet précisant les créneaux (achat ou location de terres, construction, ou encore mise à niveau d'équipement) où elle peut soutenir le projet et les montants que ses politiques lui permettent d'y consacrer;
- en s'appuyant sur le plan d'affaires, l'enveloppe précise aussi l'étalement de ces contributions dans le temps, les conditions que doit respecter l'entreprise, y compris des points ou des indicateurs de contrôle, et les modalités de remboursement;
- l'évolution de l'entreprise et la réalisation de son plan d'affaires font ensuite l'objet d'un suivi périodique, orienté d'abord vers l'accompagnement du projet.

Les entreprises agricoles sont de plus en plus diversifiées. Productions émergentes, nouveaux modèles d'entreprise, petits ateliers de transformation, agrotourisme et autres se conjuguent pour créer des plans d'affaires qui sortent des sentiers battus et échappent souvent aux critères habituels.





La FADQ et le MAPAQ ne doivent surtout pas déployer dans toutes les régions le large éventail d'expertise qui leur serait nécessaire pour répondre adéquatement à toutes les situations. Toutefois, on pourrait leur suggérer de se doter, au central, d'une petite équipe multidisciplinaire, qui aurait pour mission d'examiner les projets novateurs, les cas d'exception et les projets qui obéissent mal aux modèles connus. Cette équipe pourrait, cas par cas, développer une jurisprudence administrative qui aiderait à mieux soutenir des projets qui sont de plus en plus diversifiés et novateurs.

L'un de mes interlocuteurs a proposé le modèle suivant : *« Il faudrait aussi, pour analyser les projets émergents, mettre en place une équipe de personnes qui n'ont pas peur du risque, qui pensent innovation et qui réunissent les compétences nécessaires. Une sorte d'équipe tactique d'intervention qui analyse les projets en fonction d'une nouvelle vision, de points de vue différents. On commence à voir ce genre d'ouverture au MAPAQ. Si on avait pu bénéficier de cette approche, on serait rendus beaucoup plus loin. Il faut développer une culture de l'innovation. »*

Dans le même esprit, il faut également porter une attention particulière aux nouveaux modèles qui peuvent enrichir les stratégies déjà en place et encourager les formes de propriété ou d'association (coopératives, société qui regroupe des actionnaires exploitants non apparentés et autres formes d'organisation) qui permettent de répartir le coût d'achat des fermes entre plusieurs partenaires ou d'augmenter à la fois leur taille et leur productivité.

5.2 LES PROBLÈMES SPÉCIFIQUES

Les projets de la relève se heurtent aussi souvent à des problèmes plus spécifiques, qui varient d'une entreprise à l'autre, en fonction d'une variété impressionnante de facteurs. Voici les principaux facteurs parmi ceux qui ont été régulièrement évoqués.

5.2.1 LES POLITIQUES DE LA CPTAQ

Les politiques de la Commission de protection du territoire agricole (CPTAQ) interpellent beaucoup et sérieusement plusieurs projets de la relève, tant les projets de transfert que les projets de démarrage. En fait, c'est l'un des obstacles les plus fréquemment décriés.

Pour la plupart des jeunes entrepreneurs, les politiques de la CPTAQ s'inspirent trop étroitement du modèle traditionnel de la ferme familiale, l'intègrent en quelque sorte dans leurs exigences et le rendent quasi obligatoire. Cela fait souvent obstacle aux entreprises qui suivent d'autres modèles et freine l'innovation. De plus, en obligeant les petites fermes à détenir beaucoup plus de terres que ce dont elles ont besoin, ces politiques augmentent indûment l'investissement initial requis et freinent leur développement. Mes interlocuteurs sont également unanimes à déplorer les politiques et règles qui les empêchent de construire une maison sur de plus petits lots.

Un éleveur de poulets qui veut établir chacun de ses deux enfants sur sa propre ferme mentionne qu'il doit obtenir l'approbation de la CPTAQ pour diviser la ferme actuelle, traversée et déjà divisée par une route. Il est donc physiquement facile de la séparer entre les deux enfants. Toutefois, il doit composer avec les politiques de la CPTAQ qui découragent ou empêchent le morcellement des terres. Il anticipe des difficultés, *« même si les enfants n'ont pas besoin de 500 acres pour élever du poulet : 6 acres suffisent. Et les terres sont très dispendieuses. Il vient un point où cela ne devient plus rentable. »*





Les politiques de la CPTAQ sont exigeantes pour les petites fermes, particulièrement celles qui pratiquent l'agriculture de proximité. *« L'accessibilité à la terre est aussi trop souvent problématique : les lots qu'on leur propose sont souvent trop grands pour leurs besoins, et il n'est pas possible d'y construire une maison. »*

« Les bonnes terres ne sont pas utilisées correctement. On les laisse trop souvent en friche ou on se contente d'y faire du foin. La Commission de protection du territoire agricole devrait tenir compte de la qualité du sol. Elle devrait aussi permettre aux petits agriculteurs de se construire une maison. Elle devrait également prévoir des règles mieux adaptées aux fermes de ceux qui choisissent de s'établir en collectivités. »

Le modèle de ferme choisi peut aussi constituer un problème et se heurter aux politiques de la CPTAQ. Pour ne donner qu'un exemple, un jeune couple veut établir une ferme mixte, qui accroîtra la biodiversité et sa durabilité écologique. Une ferme où les productions et les élevages seraient complémentaires et s'appuieraient mutuellement, les sous-produits de l'un servant d'intrant à d'autres. Pour atteindre cet objectif, tout en assurant la viabilité économique du projet, ils ont prévu de mettre sur pied une coopérative comprenant deux ou trois unités de production qui pratiqueraient l'agriculture de façon collective et complémentaire. Chaque unité de production serait financièrement indépendante, responsable d'une ou de deux entreprises agricoles, et serait en mesure d'assurer sa propre viabilité économique. Chaque unité partagerait la même vision et apporterait à la ferme des compétences, du temps et des investissements qui assureraient son succès à long terme. Chaque unité de production, ou famille, aurait son propre logement. La terre resterait la propriété de l'entreprise mère, qui possède actuellement une ferme familiale de 100 acres et qui a fait une offre d'achat acceptée pour 170 acres adjacentes. Le projet est en attente d'une approbation de la CPTAQ, qui a déjà émis un premier refus. Un bail, qui expire en décembre 2018, a été signé en attendant la finalisation de l'achat.

L'une des personnes interviewées résume bien l'opinion générale : *« Il faut absolument protéger nos terres agricoles, mais introduire un peu de souplesse dans un système qui est trop rigide. Pour augmenter la possibilité de morceler les terres, permettre aux jeunes de la relève de construire leur maison et de vivre sur de plus petites terres, autoriser les petites installations de transformation. Les politiques actuelles de la CPTAQ nuisent au développement des régions. Il faudrait que la CPTAQ soit plus attentive au faible potentiel agricole de certaines terres. Plus attentive aussi au potentiel des petites fermes (création d'emplois et de richesses) et jauger chaque projet à son mérite. Ce qui n'est pas acquis même si la CPTAQ, depuis quelque temps, a créé quelques bons précédents. »*

5.2.2 L'ÉLOIGNEMENT ET LA QUALITÉ DES INFRASTRUCTURES

Un jeune éleveur souligne que la diminution sensible du nombre de producteurs d'agneaux dans sa région produit toute une cascade de conséquences qui amplifient le problème et rendent la production ovine de moins en moins rentable. *« Les pièces de remplacement pour la machinerie viennent toutes de l'extérieur et s'achètent sur commande, la moulée spécialisée vient aussi d'ailleurs et l'offre de services vétérinaires rapetisse, faute de demande. Les abattoirs sont à sept heures de route, et parce qu'il faut réunir le nombre d'individus nécessaires pour justifier leur transport, on expédie à l'abattoir des animaux qui ne sont pas prêts. »*





5.2.3 LA DIFFICULTÉ DE RECRUTER DE LA MAIN-D'ŒUVRE QUALIFIÉE

Le problème varie d'une région à l'autre et l'enjeu est particulièrement important pour les éleveurs et les producteurs maraîchers.

« Il est très difficile de trouver de la main-d'œuvre qualifiée. L'idéal est d'embaucher des fils d'agriculteurs, mais ils sont rares et on ne peut les garder dans l'étable. Les travailleurs étrangers qui viennent ici pour six mois coûtent moins cher et sont toujours prêts à faire des heures additionnelles. » « Régler le problème de la main-d'œuvre est la seule façon de redonner aux producteurs agricoles une qualité de vie acceptable. » « Nous devons traire 200 vaches trois fois par jour. Il nous faut au moins trois travailleurs et la bonne main-d'œuvre québécoise est difficile à trouver. On trouve facilement des conducteurs de véhicules, mais les Québécois n'aiment pas travailler dans l'étable. »

« La main-d'œuvre représente environ 50 % des coûts d'une ferme maraîchère. Elle est de plus en plus rare et chère. C'est le principal problème. » Cependant, « le gouvernement fédéral veut aussi resserrer les règles d'accès aux travailleurs étrangers. On nous impose aussi des normes (salaire minimum) et on force la syndicalisation des fermes. »

D'autres mentionnent toutefois qu'il *« faut s'attaquer au problème comme le ferait une entreprise non agricole, en prévoyant des salaires décents, des avantages sociaux, de bonnes conditions de travail »*.

Les exploitants des plus petites fermes, surtout les conjointes, ont souligné la difficulté de trouver la main-d'œuvre temporaire qui pourrait les aider lorsqu'un membre du couple est malade, se prépare à accoucher ou est victime d'un accident qui l'empêche de contribuer aux travaux de la ferme. Le problème est double; en effet, là où cette main-d'œuvre est disponible, les jeunes agriculteurs qui en ont besoin ont aussi, très souvent, beaucoup de difficulté à la payer.

5.2.4 LE MODE D'APPLICATION DES EXIGENCES ENVIRONNEMENTALES

Les agriculteurs de la relève sont très sensibles à tout ce qui touche la protection de l'environnement et ne remettent généralement pas en cause la pertinence de la réglementation et des exigences environnementales. Toutefois, ils ont beaucoup à dire sur le mode d'application de ces exigences.

Plusieurs ont eu des relations difficiles avec des représentants du ministère du Développement durable, de l'Environnement et de la Lutte contre les changements climatiques (MDDELCC), qui, disent-ils, se comportent davantage comme des policiers que comme des conseillers. On cite le cas d'un marais filtrant avec double champ d'épuration, construit avec l'aide d'un consultant, et qu'un agent de ce ministère s'est obstiné à refuser jusqu'à ce que l'on fasse appel à son supérieur. Une jeune agricultrice raconte qu'elle et son conjoint ont fait construire un champ d'épuration qui dépasse, et de loin, les besoins de la résidence, puisqu'il a été conçu pour une résidence de 12 personnes, en prévoyant y raccorder un petit atelier situé à l'arrière. Le MDDELCC s'y oppose en vertu d'un règlement qui interdit d'utiliser les installations résidentielles de traitement des eaux usées pour disposer des eaux usées d'installations commerciales. Une deuxième installation lui coûterait environ 15 000 \$. Ce même ministère interdit aussi à l'entreprise, qui veut augmenter ses surfaces cultivées, de déboiser plus d'un hectare par année. *« Ce règlement peut faire du sens si on utilise les nouvelles surfaces pour y faire aussi de l'épandage de fumier, mais il en fait moins si on s'en sert pour limiter les surfaces allouées à la culture des petits fruits. Et le règlement est appliqué de façon très rigide. »*





5.2.5 L'IMPACT FINANCIER DES NOUVELLES RÈGLES DE PRODUCTION ET D'ÉLEVAGE

Une jeune productrice laitière en démarche de transfert souligne que l'équipement de la ferme a besoin d'être mis à niveau. Il lui faut construire une nouvelle étable, si elle veut garder sa certification bio et respecter les normes encadrant le bien-être animal, ce qui représente un investissement de 300 000 \$. Toutefois, elle n'a pas d'économies et doit rembourser des dettes d'études de plusieurs milliers de dollars.

Un producteur porcin qui devra faire le même genre d'investissement ajoute que ces nouvelles exigences et leur coût entraîneront sans doute une restructuration importante de l'ensemble du secteur. Les nouvelles normes qui encadreront bientôt les exigences de santé animale changent considérablement la donne. Pour les respecter, l'entreprise devra investir entre 800 000 \$ et 1 000 000 \$ pour agrandir, modifier ou remplacer ses bâtiments. Parce qu'elle a toujours fait attention pour ne pas trop s'endetter, elle est peut-être en meilleure position que d'autres, mais il y a aussi des agriculteurs plus âgés qui viennent de moderniser leurs infrastructures à partir d'autres critères et qui devront refaire l'exercice à partir des nouvelles normes. *« Je suis un producteur indépendant. J'ai ma propre génétique. Les fermes vont devoir se spécialiser et choisir entre la maternité et l'engraissement. Les premiers signes (maternités en Abitibi) sont déjà visibles. Tout est actuellement en changement. Je ne suis pas capable d'investir 800 000 \$ sans être plus certain. Je devrai laisser tomber la maternité pour me contenter d'engraisser les animaux. Je vais continuer à faire de l'agriculture, mais le modèle va peut-être changer. »*

5.2.6 LA RÉGLEMENTATION MUNICIPALE

Plusieurs projets se heurtent à des décisions ou règlements municipaux qui touchent une variété de sujets, dont les suivants : demandes de dérogation au zonage agricole, interdiction d'agrandir des bâtiments d'élevage situés trop près des aires habitées, obligation pour les ateliers de transformation alimentaires artisanaux d'utiliser un pourcentage minimum de produits de la région et réglementation qui interdit de couper des arbres.

5.2.7 L'ALLÈGEMENT RÉGLEMENTAIRE ET BUREAUCRATIQUE

Le problème de la quantité de paperasse à gérer n'est pas limité à l'agriculture. Toutes les PME connaissent ce problème, mais, en agriculture, souligne un intervenant, le problème semble atteindre une autre dimension.

On mentionne que les données requises pour les programmes Agri-stabilité et Agri-Québec sont presque les mêmes que celles utilisées par les agences chargées de percevoir l'impôt sur le revenu. On les croise d'ailleurs avec les données de la déclaration de revenus. *« Pourrait-on éviter de nous faire faire les choses en double »?*

On souligne aussi que les différents organismes qui interviennent dans le processus de traçabilité et de contrôle de production des agneaux lourds ont chacun leur système informatique, qui ne communique pas toujours très bien avec les autres. Le fait qu'ils ne sont pas très bien coordonnés entraîne chez les producteurs du travail inutile.





On déplore aussi :

- la multiplicité des intervenants qui sont impliqués dans l'élaboration et le contrôle d'un plan agro-environnemental de fertilisation (PAEF). Ne pourrait-il pas être élaboré et contrôlé par un seul professionnel, qui en répondrait auprès des ministères et organismes concernés?
- la duplication des organismes et contrôles qui veulent garantir la salubrité et la qualité du lait suscite le même genre d'interrogation. Pourquoi les Producteurs laitiers du Canada (PLC) font-ils en parallèle une partie des contrôles déjà effectués par les organismes québécois?
- le nombre de professionnels requis par le cadre normatif qui accompagne certaines subventions. Une subvention pour améliorer les bandes riveraines, pour ne donner qu'un exemple, exige l'embauche d'ingénieurs et d'arpenteurs pour des travaux que l'on estime souvent pouvoir faire sans leur intervention. Les sommes disponibles pour faire les travaux sont diminuées d'autant.

Il faut également simplifier les procédures. À titre d'exemple, le fait de déclarer sept vaches de plus que le nombre autorisé se traduit par une demande de nouveau certificat d'autorisation au MDDELCC, ce qui déclenche automatiquement une vérification de la capacité et de l'étanchéité de la fosse.

Tout cela nécessite de la paperasse et des démarches qui finissent par être très lourdes et qui coûtent cher. « *Nous sommes un peu comme les employés de ceux qui nous guettent* ».

5.2.8 PISTES DE SOLUTION

Les politiques et mesures utilisées par la Commission de protection du territoire agricole du Québec (CPTAQ) pour contrer certains effets potentiellement négatifs du morcellement des terres sont de, tous les obstacles mentionnés ici, ceux qui sont les plus difficiles à accepter. Tous les avis et toutes les suggestions convergent : les objectifs de protection du territoire agricole sont fondamentalement sains et doivent être rigoureusement maintenus, mais les politiques et règlements de la CPTAQ devraient être rapidement adaptés pour mieux tenir compte des besoins bien concrets de certains types d'entreprises, surtout les plus petites fermes. Le message des jeunes entrepreneurs est très clair : ne sacrifions surtout pas l'objectif, mais trouvons d'autres moyens de l'atteindre. Les politiques actuelles, paradoxalement, empêchent plusieurs producteurs d'avoir accès ou de bien utiliser des terres qu'on protège au nom de l'agriculture.

La CPTAQ ne doit plus se contenter de protéger des périmètres. Pour respecter l'esprit de la loi, elle doit favoriser également une utilisation optimale du sol et s'assurer que cette précieuse ressource soit correctement mise à contribution pour le mieux-être des Québécois. Protéger un sol qui est trop peu ou mal utilisé ne mène nulle part.

D'autres provinces, dont l'Ontario, et certains états américains connaissent également la multiplication des petites fermes. Il serait intéressant de vérifier comment ils gèrent les problèmes d'occupation du sol. La CPTAQ pourrait peut-être y trouver des stratégies intéressantes.



6 L'AGRICULTURE DE PROXIMITÉ

Les entrevues réalisées montrent clairement l'émergence, dans toutes les régions, d'un véritable réseau de petites fermes qui forment un sous-ensemble bien identifiable. J'ai pensé que les difficultés que vivent présentement ces petites fermes pourraient nous faire comprendre, un peu à la manière d'une histoire de cas, la nature des assouplissements souhaités par les entrepreneurs de la relève ainsi que la façon dont ils sont interreliés.

Les propriétaires exploitants de ces petites fermes ont sensiblement la même vision et partagent la même philosophie. Ils n'aiment pas se faire traiter d'agriculteurs de fin de semaine ou être perçus comme des citadins bucoliques.

Ils aiment bien nous rappeler que la terre est plus qu'un simple instrument de production et que les denrées que produisent les fermes sont beaucoup plus que des produits marchands, que la terre est notre habitat et que la production des fermes est destinée à la nourriture des humains. Mais ce sont là des convictions que partagent tous les agriculteurs.

Par contre, leur modèle d'affaires est bien différent du modèle classique et pose à l'agriculture québécoise des défis bien particuliers.

Les fermes des jeunes agriculteurs qui pratiquent ce genre d'agriculture se veulent l'affirmation concrète et la démonstration tangible et visible de certaines valeurs, et surtout de certains impératifs, qui, à leurs yeux, l'emportent sur des considérations plus spécifiquement économiques.

L'un de ceux qui développent ce type d'agriculture en a parlé en utilisant ces termes : *« Notre ferme obéit à un nouveau modèle dont le mot clé est "sustainability". Elle veut servir un marché local et sa production est soumise à un plafond dicté par la durabilité. La philosophie de développement est différente. Les principes comptables y ont moins de place. Sa croissance est plus "organique" et se fait en fonction des besoins du milieu, pas en fonction des principes marchands. »*

Un autre agriculteur abonde dans le même sens : *« Il y a de la place pour les grandes comme les plus petites fermes. La demande est là. Mais il faut faire les choses différemment et ne pas toujours céder aux problématiques économiques dures. Il faut penser à l'occupation du territoire, à l'environnement et ne pas tout sacrifier aux approches néolibérales. »*

Il ne faudrait surtout pas se méprendre. Les exploitants des petites fermes de proximité sont de vrais entrepreneurs, mais des entrepreneurs qui obéissent à des impératifs un peu différents de ceux qu'impose une vision plus strictement économique des choses.

Une entreprise se présente comme *« une alternative à l'épicerie en offrant, avec des partenaires de la région, des produits sains dont les prix ne sont pas des obstacles »*. L'entreprise accepte aussi de ses clients des dons qu'elle utilise, en les multipliant par deux, pour approvisionner des banques alimentaires ou des familles qui en ont besoin.

Dans le même esprit, une entreprise d'élevage précise qu'elle ne veut pas se limiter aux produits de créneau, mais également produire de la viande de haute qualité destinée à être consommée par un vaste public, c'est-à-dire offrir des produits de consommation courante.



Une jeune agricultrice qui veut « *contribuer à la souveraineté alimentaire locale* » définit son entreprise comme « *une organisation socialement engagée qui soutient et promeut politiquement, à partir du créneau qui lui est propre, les valeurs de ses membres et propriétaires, telles que l'implication active dans la vie communautaire, la protection de l'environnement et les droits fondamentaux* ». Sa mission et son fonctionnement, dit-elle, s'inspirent des courants de pensée qui encadrent l'économie sociale.

Plusieurs sont des fermes maraîchères, généralement certifiées biologiques, qui vendent leurs produits en utilisant la vente directe au client, les kiosques à la ferme et les paniers ASC (agriculture soutenue par la communauté), ainsi que les circuits courts de commercialisation tels les marchés publics.

D'autres misent sur la diversification et font aussi de l'élevage, notamment du poulet, du lapin, du canard et de l'agneau. Certains s'associent à d'autres fermes du même type pour élargir la gamme de produits offerts dans leurs paniers ou y ajouter d'autres types de produits, par exemple des œufs, des petits fruits ou des fromages. Plusieurs offrent également à leurs clients des mets pré cuisinés qu'ils mettent eux-mêmes en marché en utilisant sensiblement les mêmes circuits de distribution.

Directement responsables de la mise en marché de leurs produits, ces fermes sont évidemment très sensibles aux besoins des collectivités où elles sont installées et elles cherchent systématiquement les meilleures façons d'y répondre. D'ailleurs, plusieurs aiment bien se qualifier de fermes de famille et leurs propriétaires valorisent énormément les relations directes et suivies qu'ils entretiennent avec leurs clients.

Ces fermes s'associent volontiers aux mouvements qui prônent une agriculture sans pesticides et sans produits chimiques, et croient à la souveraineté alimentaire des communautés. Elles font aussi partie de ce vaste mouvement de retour aux sources qui veut soutenir, à côté et en complémentarité d'une agriculture de grande consommation, une agriculture plus axée sur les traditions et les goûts locaux.

Leur « affirmation dans l'action » des principes et lignes de force qui devraient à leurs yeux guider l'agriculture donne à plusieurs de ces fermes une petite saveur de printemps agricole qui, plutôt que de manifester dans la rue et de brandir des pancartes, monte des sites de démonstration. Elles aiment souligner la valeur écologique et politique de leur projet, ainsi que leurs objectifs sociaux.

Elles le font de façon très pragmatique, sans prétention et avec beaucoup de conviction. Leur désir de contribuer à faire évoluer certaines valeurs explique sans doute pourquoi plusieurs intègrent aussi dans leur plan d'affaires des activités à vocation nettement plus sociale. À cet effet, notons l'accueil et la supervision de stagiaires en démarche de réhabilitation, l'aide-conseil aux jardins communautaires, la supervision d'ateliers de jardinage offerts par des camps de jour et la contribution aux banques alimentaires.

« On veut travailler pour notre coin de pays. On pratique une forme de "missionnariat". »

Les mieux établies d'entre elles se sont taillé une place enviable et emploient plusieurs personnes. Les plus récentes augmentent graduellement leur productivité et leur clientèle. Leur contribution est appréciée et, partout où elles s'installent, les relations entre les Québécois et l'agriculture se font un peu plus personnelles.





Leurs besoins sont relativement modestes. Toutefois, la plupart se heurtent aux mêmes obstacles, surtout le coût et la disponibilité des terres. Elles sont unanimes à dénoncer les politiques et le manque de souplesse de la Commission de protection du territoire agricole du Québec (CPTAQ), qui s'oppose au morcellement des terres, même pour un usage agricole. Une jeune agricultrice souligne les principaux motifs qui expliquent sa réaction : *« Compte tenu du coût des terres et pour favoriser leur achat par une relève agricole québécoise, la Commission devrait adopter un regard différent quant au morcellement des terres lorsque les demandes visent simplement à permettre l'accessibilité à de plus petites terres agricoles dans le but de les cultiver. Ce principe m'apparaît exactement de l'ordre de la protection du territoire agricole. En ne modifiant pas ses pratiques, la Commission nuit à la diversité et à la pérennité de l'agriculture québécoise, puisqu'elle contribue à rendre les terres agricoles uniquement accessibles à de gigantesques entreprises, qu'elles soient d'ici ou d'ailleurs. »*

Elle ajoute toutefois : *« La problématique des petites fermes est plus qu'une simple question de morcellement des terres. Elle doit aussi prendre en compte le fait que pour les institutions qui prêtent et celles qui subventionnent le démarrage, une ferme doit être de taille suffisante pour faire vivre son propriétaire. Beaucoup d'entre elles dépendent de revenus extérieurs, revenus d'ailleurs qui ne sont très souvent pas considérés comme des revenus agricoles. »* La rentabilité d'une ferme ne dépend pas toujours de sa taille. Les politiques de la CPTAQ et de plusieurs institutions prêteuses font partie intégrante d'un modèle qui convient mal aux fermes de famille et aux plus petites fermes.

Le coût des terres et la taille des emprunts que les petits agriculteurs doivent contracter pour les acheter les privent souvent d'une partie des ressources de base dont ils devraient normalement disposer pour acquérir la machinerie et les infrastructures qui leur sont nécessaires pour assurer leur productivité ou allonger la période de production. Qui plus est, les programmes qui veulent les aider à surmonter ce problème ne leur sont accessibles qu'à partir d'un seuil de revenus bien précis, ce qui en fait *de facto* des programmes post-démarrage. Ils ont aussi souvent besoin d'un revenu externe pour traverser adéquatement la période de rodage.

Plusieurs ont choisi des productions qui ont du potentiel, mais qui ne sont pas encore très connues ou exploitées au Québec, notamment le houblon, l'argousier, le camérisier, les plantes médicinales et les champignons. D'autres veulent transformer eux-mêmes au moins une partie de leur production, ce qui exige des investissements additionnels, bien sûr, mais aussi beaucoup de polyvalence et des services-conseil appropriés.

Toutes les petites fermes comptent sur des circuits de mise en marché directe qu'elles doivent souvent développer. Plusieurs suggèrent des mesures qui permettraient de mieux exploiter ces réseaux et leur assurer de meilleurs revenus.

La demande pour des poulets fermiers et des œufs produits de façon plus artisanale est très forte. Ces produits ont un effet multiplicateur sur l'ensemble de leurs ventes. La plupart des personnes que j'ai rencontrées demandent avec insistance qu'on relève le plafond, qui limite actuellement à 100 le nombre de poulets qu'elles peuvent détenir hors quota. Pour elles, la hausse des seuils qui limitent la production hors quota est la clé qui leur permettra de bâtir la ferme qu'elles souhaitent et d'assurer sa pérennité. Elles mentionnent que le Québec et Terre-Neuve sont les seules provinces où les seuils sont aussi bas. Les données les plus récentes, que l'on retrouve dans le tableau 1, présenté ci-après, leur donnent raison.



Tableau – Hors quota au Canada²¹

	Poulet	Poule pondeuse	Dindon
Colombie-Britannique	2000	100	Usage personnel : 50 Vente directe : 300
Alberta	2000	300	300
Saskatchewan	1000	300	100
Manitoba*	1000	100	100
Ontario	300	100	50
Québec	100	100	25
Nouveau-Brunswick	200	200	25
Nouvelle-Écosse	200	100	25
Île-du-Prince-Édouard	500	300	s. o.
Terre-Neuve	100	100	s. o.

* Les « Manitoba Egg Farmers » ont depuis peu triplé le nombre de poules pondeuses autorisées dans les élevages hors quota, ce qui harmonise le nombre de poules permises hors quota avec les deux provinces voisines, soit l'Alberta et la Saskatchewan.

Le fait d'augmenter le nombre de poulets qui peuvent être élevés hors quota, pour les œufs ou pour la viande, aurait un effet multiplicateur, qui hausserait significativement le revenu des petits producteurs. La production d'œufs exigerait que la ferme s'équipe pour mirer et laver les œufs, ce qui demanderait, souligne-t-on, un investissement relativement abordable.

Donner aux petites fermes un peu de quota n'aurait pas le même impact, puisque *« l'élevage sous quota entraîne avec lui les exigences, standards et contraintes de la Fédération. On entre dans son jeu, on accepte les contraintes qui viennent avec le quota, ce qui vient atténuer et pourrait même annuler les effets positifs de la mesure. Ce serait d'autant plus regrettable que le fait de hausser les seuils maximaux actuellement en place aurait aussi pour effet de multiplier et diversifier les produits du terroir. »*

On évoque aussi l'hypothèse de modèles de mise en marché qui regrouperaient la production de plusieurs petites fermes pour répondre aux besoins, notamment d'une école, d'un magasin ou d'un hôpital. *« On pourrait examiner la possibilité de collectiviser l'offre de produits des petites fermes, afin de leur permettre de participer plus facilement à certains achats institutionnels ».*

Une jeune productrice déplore aussi, et c'est pour elle un obstacle majeur, *« que les plans conjoints, par différents moyens ou clauses réglementaires, encadrent les ventes directes nonobstant les dispositions de la loi*

21. Union Paysanne. *Vers une gestion de l'offre 2.0 au Canada*, novembre 2014.



qui stipulent pourtant bien clairement que les plans conjoints ne couvrent pas les ventes directes. Il faut faire respecter la loi. »

Pour plusieurs, les cotisations et droits exigés des petits producteurs qui démarrent leur entreprise mobilisent une part trop importante de leurs ressources. On souligne le coût cumulatif des permis, des honoraires légaux, des expertises professionnelles et des contributions exigés par les ministères, organismes et fédérations de producteurs.

Plusieurs suggèrent également de rembourser aux producteurs, en totalité ou en partie, le coût de la certification biologique. *« Il n'est pas normal que nous, les producteurs de produits biologiques, soyons obligés de payer pour démontrer que nous répondons aux exigences. C'est d'autant plus regrettable qu'il y a autour de nous plusieurs producteurs qui n'ont pas de certification biologique, mais qui font du "presque comme" et entretiennent un flou regrettable. »*

On évoque aussi le poids des exigences administratives et de tous les formulaires, rapports et questionnaires qui souvent se recoupent et doivent être remplis en double. Ces frais et la charge de travail que ces formalités représentent hypothèquent lourdement leur maigre chiffre d'affaires de départ. On souligne également, exemples à l'appui, que les formalités bureaucratiques imposées aux petites fermes sont souvent conçues pour des entreprises traditionnelles et de plus grande taille.

Assurer à la ferme un revenu décent qui lui permet de rémunérer correctement ses employés est une préoccupation de base où les stratégies de mise en marché occupent beaucoup de place. La diversification de la production, le développement du réseau des marchés publics et l'accès aux marchés institutionnels suscitent aussi beaucoup d'intérêt et de commentaires.

6.1 PISTES DE SOLUTION

Comme j'ai eu l'occasion de le mentionner précédemment, il faudrait retoucher les politiques de la Commission de protection du territoire agricole du Québec (CPTAQ), afin qu'elles tiennent mieux compte de la taille souhaitable des petites fermes et qu'elles permettent à leurs propriétaires d'y avoir une résidence. La CPTAQ pourrait gérer autrement, se donner des règlements mieux adaptés aux plus petites fermes, assortir ses autorisations de conditions qui, si elles ne sont pas respectées, pourraient, à la limite, lui permettre de reprendre la ferme et la vendre à quelqu'un d'autre. Les jeunes entrepreneurs agricoles rencontrés auraient sans doute des suggestions intéressantes à faire à ce sujet.

Comme il a été suggéré pour les entreprises en démarrage, il serait souhaitable de voir l'aide financière que peut leur accorder l'État comme un tout qui serait configuré en fonction d'un plan d'affaires structuré soutenu par des mesures et programmes adaptés à leur modèle d'entreprise.

Les programmes d'aide au démarrage de La Financière agricole du Québec leur sont précieux, tout comme, d'ailleurs, les subventions ponctuelles qui leur ont permis d'attendre que la production et la clientèle se développent ou de se donner de meilleurs outils. Il faudrait toutefois revoir les conditions d'admission et les critères qui forment l'architecture de ces programmes, afin de leur permettre de s'insérer dans un tout cohérent qui respecterait les aspects plus particuliers de leur plan d'affaires.

Les besoins des fermes de proximité sont relativement modestes. Ils sont source d'emploi et contribuent de façon bien concrète à l'occupation du territoire.





L'État et ses partenaires devraient aussi poser un certain nombre de gestes stratégiques qui permettraient, non seulement d'augmenter le chiffre d'affaires des fermes de proximité, mais aussi, par voie de conséquence, de contribuer à la création d'emplois en région. Assouplir les règles de la CPTAQ afin de permettre à cet organisme de mieux accueillir leurs projets, et les aider à développer leur chiffre d'affaires sont, sans aucun doute, les deux éléments stratégiques qui permettraient, à peu de frais, d'asseoir leur viabilité économique tout en favorisant le développement des régions.

Pour ne donner que quelques exemples, il serait souhaitable :

- de hausser le seuil qui limite la production hors quota de volailles et d'œufs. Le Québec est l'une des provinces où ce seuil est le plus bas. Le Québec est une province où la production d'œufs est très concentrée et souvent assurée par des producteurs d'envergure. L'impact de cette mesure sur les revenus des producteurs spécialisés serait manifestement négligeable. Elle fournirait toutefois aux fermiers de famille un précieux levier de mise en marché;
- que les partenaires directement interpellés par les problèmes de la relève agricole accordent, le cas échéant, un congé ou une diminution sensible de cotisation, d'une durée de deux ou trois ans, aux entreprises en démarrage;
- de négocier, avec une chaîne de magasins d'alimentation à grande surface, un arrangement par lequel ses points de vente offrirait prioritairement, en saison et là où ils sont disponibles, les produits de l'agriculture locale. La chose se fait déjà dans au moins l'une des régions visitées. La mesure permettrait aux plus petites fermes d'augmenter le volume de certaines productions et viendrait donner encore plus de visibilité aux campagnes de publicité qui prônent l'achat des produits québécois. On peut penser que la chaîne y trouverait aussi son profit, les gens des régions étant tout naturellement portés à encourager les producteurs locaux;
- d'examiner le potentiel d'une stratégie de type « associez-vous à une ou des fermes de la région », qui donnerait à l'agriculture de proximité un accès graduel au marché institutionnel des écoles primaires et des garderies.

Ces entreprises, comme on peut le constater, obéissent à un autre modèle que la ferme plus traditionnelle à laquelle nous sommes habitués. Les fermes de proximité réclament aussi leur place au soleil. Ce modèle est de plus en plus visible, mais il n'est pas le seul à vouloir s'affirmer. Nos politiques et mesures doivent se donner la souplesse nécessaire pour accommoder plusieurs modèles.





7 LA RELÈVE ET LES ORGANISMES DE GOUVERNANCE

Le schéma d'entrevue ne prévoyait aucune question concernant précisément les structures de représentation et les organismes de gouvernance interpellés par les problèmes de la relève agricole.

Plusieurs des personnes interviewées ont toutefois choisi d'en parler et de souligner explicitement les orientations, politiques ou modalités de fonctionnement qui leur font obstacle ou qui cadrent mal avec la façon dont ils voient l'agriculture. Ce rapport ne serait pas complet ou fidèle s'il ne rapportait pas aussi leurs points de vue et leurs attentes.

Leurs commentaires mettent en cause plusieurs éléments de la culture, de la gouvernance et du fonctionnement de l'Union des producteurs agricoles (UPA). Toutefois, ils interpellent aussi les organisations gouvernementales chargées de les appuyer.

7.1 LA CULTURE ET LE FONCTIONNEMENT DE L'UPA

Un jeune agriculteur m'a confié que les principaux obstacles qu'il a rencontrés sont liés au modèle familial prôné et défendu par l'UPA, un modèle qui suppose la transmission de père en fils, un modèle peu perméable aux non-initiés, un modèle qu'il compare à celui des « Amish américains ». *« Celui qui n'est pas dans le moule a de la difficulté à percer »*. À son avis, il reste beaucoup de travail à faire pour changer les mentalités.

Ce commentaire rejoint plusieurs des critiques adressées à La Financière agricole du Québec et, dans une moindre mesure, au ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec. On déplore que les stratégies, politiques, règles, programmes et mesures qui encadrent ou soutiennent l'agriculture obéissent souvent à *« des stéréotypes, des recettes toutes faites qui découragent les initiatives et finissent par former un véritable carcan. Il faut retrouver confiance en soi et se donner les moyens de sortir des sentiers battus. Les stéréotypes, l'approche clés en main bloquent l'agriculture. L'UPA fait partie de ce système. »* Nous sommes, ici, très visiblement au centre de la problématique dont les dimensions concrètes ont été soulignées à la section précédente.

Plusieurs questionnent aussi les règles de gouvernance qui permettent à un « comité » de ne pas transmettre aux paliers supérieurs de l'UPA une résolution dûment votée par un syndicat local. Ils y voient une façon de protéger les intérêts et les acquis des membres les plus influents. *« Toutes les décisions viennent d'en haut. On n'écoute pas ce qui vient de la base. On cherche à créer de l'emploi pour la maison mère. Certains s'accrochent à leur pouvoir et au poste qu'ils détiennent dans l'organisation. »*

L'UPA, dit-on, *« n'est plus représentative et entretient un climat de crainte. Les résolutions qui sont votées par les syndicats locaux sont transmises à un état-major régional qui décide ce qui a du mérite, ce qui est acceptable ou non, ce qui va plus haut et ce qui n'y va pas. »*

« La Fédération et l'UPA sont rois et maîtres et font ce qu'elles veulent. Les leaders régionaux sont souvent en poste depuis longtemps et peuvent s'absenter de leur ferme sans problème. Parce qu'ils représentent aussi leur fédération ou l'UPA au sein d'une variété de conseils d'administration, ils ont souvent des intérêts financiers ou de carrière et sont moins critiques. »





Plusieurs ont souligné que l'UPA a peu de considération pour plusieurs des revendications des petits producteurs et que ses orientations, de façon plus générale, penchent en faveur d'une agriculture plus industrielle.

« Toutes les politiques qui nous bloquent sont endossées par l'UPA et les petites fermes disparaissent au profit des grosses. L'UPA travaille fort pour maintenir le statu quo. » « L'UPA ne défend pas les intérêts des petites fermes : elle défend les privilèges acquis au fil du temps par quelques individus. Les petits producteurs ont de la difficulté à faire valoir leurs droits. » Plusieurs jeunes de la relève avouent toutefois qu'ils participent peu aux réunions et à la vie associative.

Les jeunes entrepreneurs souhaitent une démocratie syndicale plus ouverte et plus transparente. On critique aussi la culture organisationnelle de l'organisme et la façon dont il exerce ses responsabilités.

On trouve que l'UPA est souvent inflexible et on donne des exemples de comportements jugés bureaucratiques ou inutilement rigides. On peut donner comme exemple le cas d'un couple qui avait vu le revenu de sa ferme chuter sous les 20 000 \$ réglementaires pendant que la conjointe attendait un enfant et qui a réclamé une diminution temporaire de la double cotisation qu'il verse habituellement à l'UPA, ce qui leur a été refusé net, disent-ils, parce qu'ils avaient présenté leur demande avec quatre jours de retard.

Une des personnes interviewées attribue l'échec de Qualiporc²² aux interventions de l'UPA et de la Fédération, à la rigidité de leurs positions et aux appréhensions de la Coopérative fédérée. Le développement du blé panifiable est une autre belle réussite qui s'est faite contre l'opposition de l'UPA et de la fédération concernée. On souhaite plus d'ouverture d'esprit et plus de souplesse.

On n'apprécie pas non plus la façon dont l'UPA et ses fédérations accueillent les demandes de dérogation et jouent au gendarme. *« La police, elle, doit se faire donner des mandats pour surveiller ce qu'on fait ».* *« Je ne me sens pas en confiance avec l'UPA ».*

Plusieurs ont également critiqué la façon dont sont élaborés et administrés les plans conjoints. *« Les plans conjoints sont élaborés par une grosse machine qui ne nous appartient pas. Les petits producteurs sont plus nombreux que ceux qui contrôlent cette machine, mais n'ont pas voix au chapitre. »* *« Il faut obliger la RMAAQ à prendre du recul et à voir les situations dans leur ensemble, sous toutes leurs dimensions. La Fédération influence beaucoup les décisions de la Régie. »*

« Les plans conjoints ignorent souvent les problématiques propres aux régions éloignées ou mettent en place des systèmes inutiles comme le système d'information sur le prix des grains ».

Certains soulignent le coût de la participation aux plans conjoints. Un producteur de porc évalue à environ 15 000 \$ ses contributions aux plans conjoints du porc, de mise en marché du porc, du maïs, du soja et du blé, ce qu'il trouve lourd à porter.

Un entrepreneur qui veut produire du poulet élevé en pâturage mentionne que *« le système de gestion des quotas est fait pour d'autres, pour un autre type de ferme. La façon habituelle de le mesurer (en mètres carrés) est déjà très significative. Avec le quota, on perd notre liberté. On nous dicte les règles. »*

²² <http://affaires.lapresse.ca/economie/200901/06/01-673549-qualiporc-demande-la-protection-de-la-loi-sur-la-faillite.php>.





Une jeune entreprise doit déboursier 600 \$ par année en vertu du plan conjoint qui régit une partie de sa production, même lorsque les producteurs concernés font eux-mêmes leur mise en marché. Le plan conjoint lui interdit aussi de vendre directement aux restaurateurs, qui constituent une clientèle de choix. *« La fédération n'aime pas ceux qui font de la vente directe. Je la fréquente le moins possible. » « On parle beaucoup de la nécessité d'aider les petits producteurs, mais nous ne sommes pas convaincus qu'on ne se sert pas de nous comme faire-valoir ».*

Plusieurs ont également souligné que les cotisations à l'UPA sont élevées et représentent un poids non négligeable, *« une grosse dépense »,* surtout pour les petites fermes. *« Elle vient aussi à échéance au printemps, c'est-à-dire au moment où les budgets des fermes sont les plus serrés. On a prévu des exemptions, mais pour des fermes dont le chiffre d'affaires est très faible. »* On suggère de moduler la cotisation pour tenir compte de la taille de la ferme. *« L'UPA pourrait aussi faire sa part ».*

On n'apprécie pas d'être obligé de verser sa cotisation à l'UPA pour bénéficier du crédit sur les taxes foncières agricoles et encore moins de se le faire rappeler par le MAPAQ. *« Il y a un petit quelque chose de manipulateur et de pervers à miser sur cet élément pour encourager le paiement d'une cotisation. Même le MAPAQ m'envoie de la correspondance qui me rappelle que je ne suis pas admissible au crédit sur les taxes foncières agricoles, puisque je n'ai pas payé ma cotisation à l'UPA. Très anormal et douteux d'ailleurs que l'admissibilité à un crédit gouvernemental requière le paiement d'une cotisation syndicale à un organisme bien précis. De plus, pour ma microferme, moins d'un hectare en culture, le montant des taxes foncières agricoles est inférieur au coût annuel de la cotisation à l'UPA. Il me semble que si l'UPA avait à cœur d'aider la relève agricole, elle devrait s'ajuster et être sensible à la réalité des petites fermes. »*

Par ailleurs, plusieurs soulignent ne pas se sentir chez eux à l'UPA.

7.2 LA CULTURE ET LE FONCTIONNEMENT DE LA FINANCIÈRE ET DU MAPAQ

Plusieurs de mes interlocuteurs affirment que certains des critères d'admissibilité aux programmes de la Financière agricole du Québec (FADQ) devraient être revus. Ils déplorent plusieurs éléments de la grille de référence dont elle se sert pour rendre ses décisions. On lui reproche aussi, et beaucoup, sa tendance à ne pas trop s'éloigner du terrain connu et sa propension à favoriser les modèles d'entreprise plus traditionnels.

Voici quelques témoignages :

- *« La Financière agricole semble beaucoup plus à l'aise lorsqu'elle traite avec de petites entreprises qui obéissent à des modèles relativement standards. Elle demande aussi des rapports mensuels et beaucoup plus de paperasse que son équivalent fédéral lorsqu'on lui demande de prêter plus d'un million de dollars. »;*
- *« La Financière agricole, lorsqu'elle suggère une diversification des activités, a encore beaucoup trop tendance à suggérer spontanément l'ajout d'activités d'excavation et de déneigement, avec tout ce que cela suppose d'achat de machinerie, plutôt que de proposer l'ajout de nouvelles activités agricoles. »*

Cependant, la FADQ est, avec le MAPAQ, un partenaire habituel dont la plupart des entrepreneurs ne pourraient se passer et dont ils apprécient les services. Plusieurs ont souligné que l'appui des





partenaires régionaux et des ministères a été significatif et déterminant pour le développement de leur entreprise, même si, à l'occasion, cet appui a connu des ratés.

Toutefois, on n'apprécie pas que la FADQ devienne à l'occasion « *l'allié et en quelque sorte le percepteur de l'UPA* ». Un cédant qui participait à l'entrevue donne en exemple la situation des producteurs qui contestent les décisions de l'UPA et de la Fédération concernant l'abattoir Colbex²³. Ceux qui refusent de payer la cotisation imposée pour sa faillite se voient menacés par la FADQ de perdre leur admissibilité aux programmes qu'elle gère, sous prétexte que leur refus équivaut à ne pas appliquer le plan conjoint de mise en marché auquel ils sont assujettis.

²³ <http://argent.canoe.ca/nouvelles/colbex-levinoff-la-fin-definitive-de-labattoir-29082014>.





CONCLUSION

Les entretiens réalisés avec les jeunes de la relève montrent bien que les fermes québécoises ont de multiples visages et qu'elles s'inspirent d'une variété de modèles. Ces jeunes plaident aussi pour que les politiques, programmes et mesures qui encadrent l'agriculture soient capables de s'adapter aux différents types d'entreprises et à l'environnement d'affaires dans lesquels ces entreprises évoluent.

C'est là, surtout, que le bât blesse. Les agriculteurs doivent faire face à tout un éventail de risques sur lesquels ils ont peu ou n'ont pas de contrôle. Les accidents climatiques, les épidémies, les mouvements d'opinion des consommateurs et les turbulences géopolitiques, pour ne nommer que ceux-là, font partie de leur quotidien, mais les outils, mesures et politiques que nous utilisons pour développer l'agriculture et gérer au mieux ces menaces nous appartiennent.

Les échanges que j'ai eus avec les jeunes entrepreneurs montrent clairement que les politiques et mesures d'aide à la relève sont prioritairement, et trop exclusivement, axés sur un modèle, qui donne à la ferme familiale traditionnelle un pouvoir quasi normatif enchâssé au centre de nos stratégies les plus structurantes.

L'agriculture de proximité emprunte un tout autre modèle. La description faite précédemment illustre bien la nature et l'ampleur des adaptations que nous devons mettre en place pour aider les jeunes entrepreneurs qui veulent s'y consacrer. Si j'avais eu l'occasion d'explorer davantage les plus grandes entreprises, j'aurais sans doute également pu montrer que les fermes plus spécialisées et plus industrialisées, celles qui ont choisi de fréquenter des marchés plus larges, se dirigent également, par la force des choses, vers un ou des modèles différents qui, eux aussi, s'éloignent considérablement de ce que nous appelons la ferme familiale. Tout comme les fermes qui pratiquent l'agriculture de proximité, ces fermes à plus grand rayon d'action ont aussi leur place et leur légitimité. Il faut le répéter : l'agriculture québécoise est plurielle.

Les fermes de proximité, les fermes familiales traditionnelles et les entreprises agricoles à fort volume sont souvent complémentaires, mais fréquentent des univers bien différents. Elles aiment bien, d'ailleurs, souligner ces différences en se critiquant les unes les autres. Comme le disait Saint-Exupéry, « *on se définit souvent contre les autres* ».

L'intérêt de l'agriculture et des québécois nous demande d'accueillir et de tenir en équilibre plusieurs modèles d'entreprises agricoles. Doit-on négliger les boulangers de quartier sous prétexte que seules les grandes boulangeries industrielles peuvent espérer combler tous les besoins des québécois? Doit-on refuser aux plus productifs de nos entrepreneurs agricoles la possibilité de s'organiser pour se mesurer à la compétition internationale? Doit-on mettre une croix sur la gestion de l'offre et abandonner nos fermes traditionnelles au libre fonctionnement des marchés? La réponse à toutes ces questions me semble aller de soi. Pour bien servir l'agriculture, les politiques et mesures d'aide à la relève doivent être souples et pouvoir s'adapter à des réalités qui ont, bien entendu, beaucoup en commun, mais aussi des différences significatives.

Les diagnostics et suggestions des jeunes agriculteurs nous lancent aussi un autre message, celui de jeunes entrepreneurs compétents et sûrs d'eux-mêmes qui demandent essentiellement :

- de lever les contraintes et règles du jeu qui leur imposent des coûts inutiles, les forcent à épouser des modèles d'affaires qui ne sont pas compétitifs ou leur interdisent des stratégies





qui sont pourtant choses communes dans tous les autres secteurs. Pourquoi leur impose-t-on d'acheter plus de terres que ce dont ils ont besoin?

- de hausser les seuils qui limitent indûment certaines de leurs productions. Pourquoi notre système est-il tellement restrictif lorsqu'il fixe les seuils qui limitent les productions hors quota?
- de leur donner accès à des formules de financement plus souples et adaptées à leurs besoins. Les entreprises en démarrage sont souvent appelées à emprunter des sommes substantielles pour réaliser leurs projets. Pourquoi leur imposons-nous des conditions qu'ils ne pourront satisfaire qu'en période de post-démarrage ou lorsqu'ils auront acquis suffisamment d'actifs?
- de leur permettre d'emprunter de nouveaux modèles et de mieux soutenir l'innovation.

Les jeunes entrepreneurs agricoles demandent qu'on leur ménage un environnement d'affaires semblable à celui que connaissent les autres secteurs. Ils ne demandent surtout pas de passe-droits. Ils demandent tout simplement qu'on leur donne la liberté d'entreprendre dans des conditions normales de succès.



ANNEXE



ANNEXE : NOMBRE D'ENTREPRISES VISITÉES POUR CHACUNE DES RÉGIONS ADMINISTRATIVES

	Nombre de personnes rencontrées
01 – Bas-Saint-Laurent	2
02 – Saguenay–Lac-Saint-Jean	3
03 – Capitale-Nationale	3
04 – Mauricie	3
05 – Estrie	3
06 – Montréal	1
07 – Outaouais	4
08 – Abitibi–Témiscamingue	2
09 – Côte-Nord	1
10 – Nord-du-Québec	0
11 – Gaspésie–Îles-de-la-Madeleine	4
12 – Chaudière–Appalaches	5
13 – Laval	2
14 – Lanaudière	4
15 – Laurentides	2
16 – Montérégie	5
17 – Centre-du-Québec	3
Total	47

