



Rapport de recherche



Portrait des aspirants à l'établissement en région par l'agriculture au Québec (ASPÉRAQ)

Recherche et rédaction :

Catherine Théberge

M. A. Développement régional, chargée de projet en recherche au CISA

Sophie Rioux

Candidate à la maîtrise en Loisir, tourisme et culture de l'Université du Québec à Trois-Rivières (UQTR), assistante de recherche au CISA

Marie-Joëlle Brassard

Ph. D. Développement rural, chercheuse senior et chargée de projet au CISA

Contribution :

Joel Alarie, assistant de recherche au CISA

Révision linguistique :

Stéphanie Lemarier, secrétaire administrative

Véronique Allard, assistante chargée de projet au CISA

Québec 



Social Sciences and Humanities
Research Council of Canada

Conseil de recherches en
sciences humaines du Canada

Canada 

Remerciements

Nous tenons à remercier chaleureusement l'ensemble des participants aux entretiens qui nous ont permis d'en apprendre un peu plus sur eux, sur leur vision de l'agriculture ainsi que sur leurs aspirations personnelles à adopter ce mode de vie.

Aux néoagriculteurs établis, nous avons été choyés d'avoir, pendant un court moment, côtoyé votre univers et d'avoir découvert votre entreprise agricole. Aux aspirants à un projet de vie agricole, nous vous souhaitons que vos projets se réalisent et espérons que ce type de recherche aide à une meilleure compréhension des futurs entrepreneurs que vous êtes. Merci de votre grande générosité et pour cette ouverture à la recherche.

Nous remercions également notre bailleur de fonds, le Gouvernement du Québec, plus précisément le Programme d'aide à la recherche et au transfert (PART), de nous avoir soutenus financièrement pour mener à bien cette recherche. Nous croyons que ce rapport pourra être une source d'informations pertinentes pour plusieurs autres projets en cours et à venir dans le domaine de l'innovation sociale en agriculture.

Un remerciement à toute l'équipe de recherche du CISA pour votre soutien et votre aide dans ce projet de recherche.

Finalement, merci à Joel Alarie, un jeune aspirant à un projet de vie agricole qui a travaillé avec l'équipe afin de faire avancer les connaissances sur les aspirants à l'agriculture. Bon succès dans ton projet agricole !

Table des matières

| | |
|---|----|
| Remerciements | 2 |
| Glossaire | 5 |
| 1. Mise en contexte de la recherche | 6 |
| 2. Objectif du projet | 7 |
| 3. Méthodologie | 8 |
| La collecte de données | 8 |
| La population d'enquête et les candidats rencontrés..... | 8 |
| Limites de la recherche | 10 |
| 4. Les aspirants à un projet de vie agricole | 10 |
| Portrait statistique : quelques faits saillants | 10 |
| 5. Présentation des résultats..... | 12 |
| 5.1 Quelques données sociodémographiques | 12 |
| 5.2 Le projet de vie agricole | 16 |
| Engouement pour une alimentation locale et biologique | 16 |
| L'environnement comme motivation intrinsèque | 17 |
| Rejet du modèle conventionnel | 18 |
| Le type de production | 18 |
| La mise en marché..... | 19 |
| Forme juridique | 23 |
| Mode de démarrage | 25 |
| Financement | 28 |
| 5.2 Les conditions communautaires à l'établissement | 31 |
| Intégration dans la communauté | 31 |
| 5.3 Les conditions territoriales | 35 |
| Lieu d'établissement | 35 |
| Motivations d'établissement dans une région | 36 |
| 5.4 Disposition personnelle et valeurs | 44 |
| Autonomie | 44 |
| Accomplissement | 46 |
| Éducation | 46 |
| Politique..... | 47 |
| 6. Réflexion sur l'établissement des néo agriculteurs..... | 50 |
| La nature du projet agricole | 50 |

| | |
|---|----|
| Une nouvelle définition du biologique | 50 |
| Mise en marché plus diversifiée et locale | 51 |
| Statut d'entreprise en émergence : le collectif agricole | 51 |
| Les conditions communautaires favorables à l'accueil d'un projet agricole | 52 |
| Soutien de la communauté et le réseau social..... | 52 |
| Les conditions territoriales favorables à l'établissement agricole | 53 |
| Proximité de la famille..... | 53 |
| Accès à la terre | 53 |
| Caractéristiques de la relève agricole | 55 |
| Profils types des répondants | 55 |
| 7. Conclusion | 56 |
| Références..... | 57 |
| Annexes | 58 |
| Guides d'entretiens | 58 |
| Portrait des aspirants et des établis | 67 |
| | |
| Liste des tableaux | |
| Tableau 1 : Portrait général des aspirants..... | 13 |
| Tableau 2 : Portrait général des établis..... | 15 |
| Tableau 3 : Canaux de mise en marché..... | 23 |
| Tableau 4 : Portrait général des répondants en phase qualitative | 67 |

Glossaire

Aspirant à l'agriculture : Individu qui souhaite mettre en œuvre un projet de vie agricole.

Agriculture biologique : « Une façon naturelle de produire des aliments en respectant la terre et les animaux, et en évitant les méthodes potentiellement dommageables pour l'environnement et la santé humaine. C'est un système de production agricole intégré, fondé sur des principes écologiques, qui cherche à respecter le vivant et les cycles naturels. La biodiversité de l'agroécosystème y est favorisée de même que l'activité biologique des sols. Le recours aux pesticides de synthèse, aux organismes génétiquement modifiés, aux fertilisants de synthèse et aux hormones de croissance animales est prohibé en agriculture biologique. De plus, l'usage des antibiotiques est restreint. L'agriculture biologique utilisera plutôt une approche préventive, en optimisant la fertilité du sol à long terme ainsi que la santé des plantes et des animaux » (CETAB+, 2019).

Établis en agriculture : Qui a mis en place un projet de vie en agriculture.

Incubateur d'entreprises : « Un incubateur d'entreprises est une unité opérationnelle dont la spécialité est d'offrir aux entreprises nouvelles et en croissance des locaux, des services, des conseils et un soutien afin de les aider à s'établir et à devenir rentables » (Joseph, Bordt et Hamdani, 2005, p.7).

Incubateur agricole : Un incubateur d'entreprises agricoles est une structure qui a une mission d'utilité collective. Il offre ou rend accessible des moyens de production (terres, bâtiments, machineries, technologies, etc.) et un accompagnement socioprofessionnel (complément de formation et consolidation des acquis, soutien agronomique et entrepreneurial, etc.) à des aspirant(e)s agriculteur(trice)s, pour une période minimale d'une saison agricole, afin qu'ils puissent expérimenter leurs activités dans des conditions réelles.¹

Mise en marché diversifiée : Divers moyens pour rendre disponibles à une clientèle ciblée ses produits.

Néoagriculteur : Agriculteur non issu d'un contexte familial agricole qui a soit complété une formation en agriculture, soit acquis des connaissances par expérience et qui a mis en œuvre un projet entrepreneurial agricole. Ils sont souvent associés à des fermes de petites tailles pratiquant le maraîchage diversifié.

¹ La définition de ce qu'est un incubateur agricole a fait l'objet d'un travail réunissant une vingtaine d'incubateurs, actifs et en développement, actuellement accompagnés par le CISA dans leurs démarches pour créer un réseau.

1. Mise en contexte de la recherche

Ce portrait de la relève agricole fût initié dans le cadre du projet de recherche « Vitaliser les territoires par la remise en exploitation des terres agricoles marginales : des outils pour coconstruire l'innovation », communément appelé Terre-à-Terres. Réalisé en partenariat avec des chercheurs de l'Université du Québec à Rimouski (UQAR), le projet visait à expérimenter et à élaborer des modèles participatifs favorisant la remise en exploitation des terres dévitalisées, sous-exploitées ou en friche.

Rapidement, la question de mettre en place des projets structurants et porteurs de développement pour les communautés a été élaborée. Parfois issus d'un projet existant ou d'un besoin identifié par la communauté, les projets – malgré leurs différences et leurs spécificités – partageaient comme objectif d'établir une relève agricole. Pour mettre en place des projets qui allaient réellement répondre aux besoins des futurs usagers, les acteurs des diverses communautés souhaitaient d'abord connaître cette nouvelle relève agricole afin de comprendre qui ils sont et ce dont ils ont besoin pour faciliter leur établissement en région.

De plus, en réalisant ce portrait, le CISA souhaitait explorer le rôle des aspirants à l'établissement dans la revitalisation des territoires ruraux au Québec. Pour y arriver, il fallait comprendre qui sont ces aspirants à un projet de vie agricole, mais également qui sont ces néoagriculteurs déjà établis ou en cours d'établissement. Le CISA est donc allé à leur rencontre pour connaître leurs démarches d'établissement respectives, les conditions communautaires et territoriales qui ont influencé leur décision d'établissement, leurs définitions de ce que signifie un projet de vie agricole ainsi que leurs dispositions personnelles à l'établissement.

Une première phase de recherche a été réalisée sous la forme de sondage en ligne et a mené à la publication d'un rapport intitulé « *Portrait statistique, les aspirants à un projet de vie agricole en contexte non apparenté et hors cadre familial* ». Les résultats de ce sondage nous ont amenés à approfondir certains sujets plus spécifiques du point de vue des aspirants à l'agriculture ainsi que des néoagriculteurs établis.

Il semble qu'il y ait un nouveau phénomène depuis quelques années au Québec, soit un renouveau pour l'agriculture auprès de nouvelles générations qui se traduit par un intérêt envers l'agriculture intensive sur petite surface ou dite paysanne. En effet, on assiste à un engouement pour cette

agriculture, souvent biologique, qui se traduit par une augmentation des inscriptions dans certains centres de formation, comme le Cégep de Victoriaville². Il existe des études statistiques sur la relève agricole en générale, mais aucune étude ne s'intéresse à définir les aspirants agriculteurs qui souhaitent mettre en place ce type de projet agricole.

Comme mentionné précédemment, l'établissement d'une relève agricole semble être un levier pour vitaliser les communautés rurales. Comme la sous-exploitation et l'abandon de certaines terres en friche semblent être des symptômes de la dévitalisation de ces milieux, nous souhaitons accompagner l'élaboration de projets favorisant l'établissement de projets agricoles par des aspirants agriculteurs non issus du monde agricole et qui sont à la recherche d'un milieu d'accueil. Cependant, il n'est pas simple pour les communautés de concevoir des projets qui favorisent l'attractivité de leur territoire pour cette relève potentielle en raison de leur méconnaissance de leurs besoins, aspirations et caractéristiques spécifiques. C'est à partir de cette prémisse et de certains constats tirés du présent projet de recherche que nous avons élaboré le motif de cette enquête, c'est-à-dire comprendre qui sont les aspirants à l'agriculture, leurs valeurs et leurs aspirations en vue de mieux comprendre leurs besoins en lien avec l'établissement de leur projet de vie agricole.

2. Objectif du projet

L'objectif de l'enquête qualitative est de définir des portraits d'aspirants agriculteurs en :

- 1) identifiant les valeurs qui les caractérisent et les guident dans l'établissement de leur projet agricole ;
- 2) déterminant les conditions essentielles pour leur établissement.

Le résultat de la recherche est la conception d'un document présentant des portraits des aspirants actuels afin d'aider les communautés qui le souhaiteraient à créer des stratégies d'accueil pour faciliter l'intégration et l'établissement de la relève agricole sur leur territoire.

Plus spécifiquement, l'enquête souhaite :

² En 2016, le Cégep de Victoriaville comptait environ 120 élèves pour l'ensemble de ses programmes de formation en agriculture. En 2019, pour les trois cohortes combinées, incluant le nouveau programme d'agriculture urbaine, ce sont 200 élèves qui ont fréquenté l'Institut national d'agriculture biologique du Cégep.

- Élaborer des portraits types de certains aspirants à l'établissement;
- Situer un nouveau type d'aspirants à l'établissement dans le contexte agricole actuel;
- Identifier les motivations qui mènent les aspirants à s'établir ou pratiquer l'agriculture;
- Identifier des difficultés vécues ou envisagées par les aspirants dans l'établissement ou dans le démarrage de projets agricoles;
- Soulever les besoins des aspirants pour favoriser un établissement pérenne et;
- Outiller les communautés rurales désireuses de mettre en place des outils adaptés aux besoins des aspirants.

3. Méthodologie

La collecte de données

L'étude de cas multiples permet de comprendre, dans un ensemble plus large, le contexte de l'établissement agricole au Québec. Nous avons utilisé l'approche de l'étude de cas afin de nous permettre d'utiliser plusieurs méthodes de collecte de données. Nous avons mené une première phase de collecte de données quantitatives impliquant un sondage en ligne à laquelle s'est ajoutée une deuxième phase qualitative réalisée via des entretiens semi-dirigés. L'approche quantitative a permis d'obtenir des données statistiques et sociodémographiques afin de caractériser les élèves n'étant pas issus du monde agricole: niveau de formation ou de scolarité, âge, sexe, état civil, expérience professionnelle, milieu d'établissement souhaité (rural, urbain ou périurbain), etc. Toutefois, pour approfondir le portrait des aspirants agriculteurs, nous avons combiné ces données à des données qualitatives de manière à détailler certains sujets comme les conditions nécessaires d'un établissement en agriculture et les valeurs de cette nouvelle génération d'agriculteurs. Les entretiens semi-dirigés portaient sur le parcours d'établissement, vécu ou envisagé, ainsi que les valeurs orientant l'élaboration de leurs projets de vie agricole.

La population d'enquête et les candidats rencontrés

Comme nous souhaitions établir un portrait type des aspirants à un projet de vie agricole reposant sur les principes de l'agriculture biointensive sur petite surface, nous avons d'abord sélectionné les élèves dans des programmes de formation en agriculture dont le cursus correspondait à ce type d'agriculture et qui n'étaient pas issus du milieu agricole. Pour la portion quantitative de la recherche, nous avons ciblé un échantillon plus large. Il s'agissait d'élèves inscrits dans des institutions d'enseignement québécoises avec des départements d'agriculture, ainsi que des candidats ayant adhéré au programme de L'ARTERRE et au programme Place aux jeunes en région.

En ce qui concerne la portion qualitative, nous avons fixé initialement un échantillon de vingt répondants, soit dix aspirants à un projet de vie agricole et dix néoagriculteurs. Toutefois, au cours de notre enquête, nous sommes arrivés à saturation des données après huit entretiens de chaque type, pour un total de seize répondants. Nous avons tenté de diversifier les types d'entreprises afin qu'elles soient le plus représentatives possible de cette relève.

Phase quantitative

Comme mentionné précédemment, un sondage a été transmis aux élèves en formation agricole et aux aspirants à l'établissement inscrits dans une démarche de réseautage faisant suite à leur formation. Une quinzaine de centres de formation agricole ont été répertoriés au Québec pour des niveaux variant de la formation professionnelle, à la technique collégiale et à la diplomation universitaire. Pour rejoindre les aspirants à l'établissement, nous avons contacté les responsables de 36 établissements d'enseignement, organismes et réseaux qui sont en contact avec notre population cible. Par l'entremise d'intermédiaires, tels que les responsables ou coordonnateurs des programmes de formation, les aspirants avaient accès au questionnaire. Le sondage était hébergé et rendu disponible à partir de la plateforme Google Forms. La collecte de données a été réalisée directement sur la plateforme. Le sondage fut distribué à la fin du mois d'août et en septembre 2018. Le nombre d'aspirants agriculteurs ayant répondu à l'enquête a atteint 142 répondants.

Phase qualitative

Les participants de type « aspirants » ont été sélectionnés sans discrimination quant à leur territoire d'établissement visé. Cependant, comme le projet de recherche *Terre-à-Terres* se déroulait dans les régions du Centre-du-Québec et du Bas-Saint-Laurent, nous avons priorisé, dans le cas des néoagriculteurs, ceux s'étant établis dans ces régions ou à proximité de celles-ci. Pour entrer en contact avec les aspirants, nous sommes passés par les centres de formation répertoriés. Nous avons recruté les participants par technique boule de neige, c'est-à-dire que nous avons procédé au recrutement en recourant au réseau des divers responsables ou coordonnateurs de ces centres et de l'élève impliqué dans la présente recherche. Dans le cadre des entretiens semi-dirigés, nous voulions des participants qui n'étaient pas issus du milieu agricole. La presque totalité des répondants, à l'exception d'un aspirant, n'était pas issue d'une famille d'agriculteurs. Ce dernier a été sélectionné puisqu'il n'était pas en processus de reprise de l'entreprise familiale et ne comptait pas sur la terre familiale pour démarrer son entreprise (démarrage par acquisition). Nous avons un échantillon non probabiliste, d'une part un échantillon raisonné (néoagriculteurs

établis) et d'autre part, un échantillon réseau (aspirants). Malgré l'unicité des cas rencontrés, nous avons tout de même élaboré des thèmes et des sujets communs qui permettent de dégager une trame commune et qui révèlent des portraits types.

Limites de la recherche

En ce qui a trait aux limites de la recherche qualitative, nous aurions pu approfondir davantage certaines questions lors des entretiens avec les participants. Le lien entre les volets quantitatif et qualitatif mériterait d'être davantage exploré. Aussi, nous ne pouvons généraliser les portraits types élaborés, mais ils permettent tout de même de faire ressortir certains profils d'aspirants et de néoagriculteurs nouveau genre.

4. Les aspirants à un projet de vie agricole

Puisque le volet qualitatif repose sur certains aspects du volet quantitatif, nous reviendrons brièvement sur des éléments apportés par les répondants au sondage. Pour l'ensemble de ces répondants et pour ceux rencontrés dans le cadre des entretiens semi-dirigés, nous avons recueilli des données sociodémographiques (l'âge, le sexe, l'état civil, le niveau de scolarité, la formation agricole, la provenance au milieu agricole ou non) qui permettent d'avoir des données supplémentaires afin de préciser le portrait de la relève agricole québécoise.

Portrait statistique : quelques faits saillants

Les répondants au sondage sont des aspirants à un projet de vie agricole qui étaient, lors de la cueillette de données, en processus de formation ou à la recherche d'un lieu pour démarrer leur projet. Sur les 142 répondants, 46% des répondants ont indiqué avoir entre 16 et 24 ans, suivi de près par le groupe des 25 à 34 ans avec 38 %. Seulement 16 % des répondants représentaient les 35 ans et plus. 55 % des répondants au sondage étaient des femmes et 45 % des hommes. Quant à leur état civil, on constate que 55 % des répondants sont en union, soit conjoint de fait ou marié. Cependant, 37 % d'entre eux indiquent être célibataires et seulement 8 % ont indiqué être en ménage avec un enfant. Aucun répondant n'a mentionné être en situation de monoparentalité.

Formation

68 % des répondants évolue dans un cursus scolaire en formation générale en agriculture. Cette formation inclut des cours de formation générale en plus de ceux relatifs à l'agriculture. 18 % des répondants poursuivent une formation de type professionnelle en agriculture (sans cours généraux). Cela signifie qu'à la sortie de leur formation, ils seront détenteurs d'un diplôme spécialisé pour travailler en production agricole. Ils détiendront un certificat universitaire spécialisé en agriculture, une attestation d'études collégiales (AEC) en agriculture ou un diplôme d'études

77 % des répondants ne proviennent pas du milieu agricole. Cependant, cela ne signifie pas qu'ils ne connaissent pas le milieu rural. Ils pourraient aussi provenir d'un milieu rural sans être issus d'une famille agricole. On observe aussi que les répondants sont familiers avec le travail agricole puisque **86 % d'entre eux détiennent une expérience agricole professionnelle d'au moins une année.**

professionnel (DEP) en agriculture. Finalement, 14 % des répondants sont soit en processus de démarchage, c'est-à-dire qu'ils cherchent un lieu d'établissement pour leur projet, soit en processus de formation continue, donc qu'ils suivent des formations d'appoint sur l'entrepreneuriat ou l'agriculture. Concernant le plus haut niveau de scolarité atteint, autre que leur formation en agriculture, 34 % des répondants détiennent un diplôme d'études secondaires, 39 % un diplôme d'études postsecondaires et 27 % un diplôme universitaire.

Le projet agricole

Environ trois quarts (74 %) des répondants indiquent vouloir faire un projet agricole de type écologique. Le mode de production écologique inclut le biologique avec ou sans certification, la biodynamie, l'agroécologie, la permaculture, l'agriculture raisonnée ou tout mode de production qui limite les intrants chimiques dans la production agricole. Parmi ceux-ci, 60 % envisagent la production végétale. Dans le sondage, une proportion égale de répondants (39 %) aspirait à établir un projet agricole par l'acquisition d'une terre ou par un mode d'accès à la terre alternatif (location, location avec promesse d'achat, incubation, etc.). Enfin, 22 % des répondants envisagent une reprise de ferme existante.

Région d'établissement

70 % des répondants au sondage ont indiqué vouloir s'établir dans une région intermédiaire (Estrie, Centre-du-Québec, Chaudière-Appalaches, Outaouais) comparativement à 17 % qui visent une région périphérique (Bas-Saint-Laurent, Saguenay-Lac-Saint-Jean, Abitibi-Témiscamingue, Côte-Nord, Nord-du-Québec et Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine). Seulement 3 % envisagent les régions centres comme Montréal, Laval, Québec. La question portant sur la motivation à choisir un territoire d'établissement offrait aux répondants plusieurs possibilités. La proximité de la famille est la motivation qui se démarque le plus avec un taux de réponse de 70 %, suivi de près

par le potentiel de mise en marché (46 %) et agronomique (41 %) ainsi que par la proximité urbaine (39 %). Dans le cadre des entretiens, nous avons abordé d'autres critères, comme le prix des terres (31 %) et le réseau de fermes (30 %).

Les valeurs qui les définissent

Parmi les valeurs proposées dans le sondage, 67 % des répondants ont identifié l'autonomie et 59 % l'accomplissement personnel comme valeurs fondamentales. Les valeurs de la stimulation (du travail) et de justice sociale et environnementale sont *ex æquo* avec 46 %. Le projet agricole est donc fondé sur des valeurs d'autonomie, d'accomplissement personnel, de justice sociale et environnementale.

5. Présentation des résultats

5.1 Quelques données sociodémographiques

Nous avons interviewé huit aspirants à un projet de vie agricole et huit néoagriculteurs ayant établis un projet agricole (nous ferons référence à ce dernier groupe par l'usage du terme « établis »). Au moment des entretiens semi-dirigés, les aspirants rencontrés suivaient une formation en agriculture ou étaient en processus de démarrage d'une ferme dans un contexte non apparenté. Les établis rencontrés avaient acquis une ferme hors cadre familial.

Des huit aspirants, cinq sont des femmes et trois des hommes. Cinq des huit aspirants sont âgés entre 17 et 24 ans, deux sont âgés entre 25 et 34 ans et un seul a plus de 35 ans. Du côté des établis, nous avons rencontré quatre femmes et quatre hommes. Cinq des huit répondants sont âgés entre 25 et 34 ans. Les trois autres établis ont plus de 35 ans.

En ce qui a trait au statut civil des répondants des aspirants, six participants ont dit être conjoints de fait ou avec un partenaire de vie et deux nous ont indiqué être célibataires. Pour les établis, sept sont conjoints de fait ou avec un partenaire de vie. Un seul participant indique être célibataire. La moitié des participants aux entretiens ont des enfants. Aucun des répondants n'a indiqué être monoparental.

Formation

Pour ce qui est du niveau de scolarité des participants, une divergence existe entre les aspirants et les établis. En effet, une grande majorité des aspirants ont complété un diplôme d'études collégiales et dans la majorité des cas celui-ci est préuniversitaire, soit sept des huit aspirants. Une seule aspirante indique avoir complété un deuxième cycle universitaire.

Dans le cas des établis, 75 % ont complété une formation de niveau universitaire. Un établi a complété une formation de niveau collégiale, soit un DEP spécialisé en agriculture. Un seul établi dit avoir complété un diplôme d'études secondaires. Un seul aspirant n'est pas formé en agriculture comparativement aux autres aspirants qui détiennent une formation collégiale en agriculture. La moitié des établis n'ont aucune formation en agriculture, deux disent avoir fait une formation collégiale dans le domaine agricole et une seule personne indique faire des cours de formation continue dans le domaine.

Tableau 1 : Portrait général des aspirants

| Nom fictif de l'aspirant et donnée sociodémographique | Projet agricole | Mise en marché |
|--|---|--|
| Ingrid Âge : Entre 17 et 24 ans Sexe : Femme État civil : En union Langue : Français Issue du milieu agricole : Non Scolarité : DEC Formation agricole : DEC | Projet agricole de petits fruits : production de framboisiers, mûriers et fraisiers biologiques sous tunnel. Son projet sera axé sur l'éducation populaire. | Principalement par l'autocueillette et la vente d'arbres fruitiers. |
| Joanie Âge : Entre 17 et 24 ans Sexe : Femme État civil : En famille nucléaire Langue : Français Issue du milieu agricole : Non Scolarité : DEC Formation agricole : DEC | Son projet agricole consisterait en une ferme de légumes biologiques et un élevage de lapins. | Son objectif est de produire 200 paniers de légumes biologiques jumelés avec de la vente de lapins d'élevage biologique. |
| Nathan Âge : Entre 17 et 24 ans Sexe : Homme État civil : Célibataire Langue : Français Issu du milieu agricole : Oui Scolarité : DEC Formation agricole : DEC | Production de cultures pour l'alimentation animale (foin et soya). | Désire avoir le moins possible d'intermédiaire afin d'avoir une meilleure marge sur ses ventes. |

| | | |
|--|---|---|
| <p>Océane Âge : Entre 25 et 34 ans Sexe : Femme État civil : En union Langue : Anglais Issue du milieu agricole : Non Scolarité : 1er Cycle Formation agricole : Non</p> | <p>Production de légumes diversifiés biologiques et monoculture d'asperges.</p> | <p>Principalement par la vente de paniers biologiques, mais aussi par la vente dans les restaurants, les marchés publics et dans les entreprises (paniers d'entreprises).</p> |
| <p>Patrice Âge : Entre 17 et 24 ans Sexe : Homme État civil : Célibataire Langue : Français Issu du milieu agricole : Non Scolarité : Diplôme d'études collégiales Formation agricole : Diplôme d'études collégiales</p> | <p>Il aimerait faire une ferme maraîchère biologique sous la forme d'une coopérative afin de collectiviser le travail.</p> | <p>Il envisage mettre ses produits en marché avec le modèle ASC (Agriculture soutenue par la communauté) par des paniers de légumes, car il aime beaucoup le contact direct avec les consommateurs.</p> |
| <p>Léo Âge : Entre 35 et 44 ans Sexe : Homme État civil : En union Langue : Français Scolarité : DEC Issus du milieu agricole : Non Formation agricole : DEC</p> | <p>Ferme maraîchère de légumes et de fruits biologiques. Il désire également à long terme développer une production acéricole.</p> | <p>Mise en marché auprès des restaurateurs et des grossistes de la région.</p> |
| <p>Manon Âge : Entre 17 et 24 ans Sexe : Femme État civil : En union Langue : Français Scolarité : DEC Issus du milieu agricole : Non Formation agricole : DEC</p> | <p>Elle aurait aimé être la relève non apparentée d'une ferme laitière. Toutefois, confrontée à plusieurs échecs, elle a abandonné toute tentative.</p> | <p>En production laitière, la mise en marché n'est pas considérée, dû au programme de gestion de l'offre gouvernemental.</p> |
| <p>Kate Âge : Entre 25 et 34 ans Sexe : Femme État civil : En union Langue : Français Scolarité : DEC Issus du milieu agricole : Non Formation agricole : DEC</p> | <p>Ferme maraîchère de paniers de légumes biologiques diversifiés. Volet pédagogique, culturel et artistique pour les gens de la communauté.</p> | <p>Mise en marché par la vente de paniers. Modèle ASC (Agriculture soutenue par la communauté).</p> |

Tableau 2 : Portrait général des établis

| Nom de l'établi et donnée sociodémographique | Projet agricole | Mise en marché |
|--|---|--|
| <p>Alanis Âge : Entre 55 et 64 ans Sexe : Femme État civil : En union Langue : Français Scolarité : Baccalauréat Issus du milieu agricole : Non Formation agricole : Formation continue</p> | <p>Alanis et son conjoint ont une ferme d'argousier. Il s'agit d'un projet de retraite porté par la famille.</p> | <p>Vente directe avec un kiosque à la ferme, ils utilisent le bouche-à-oreille et leur site Internet pour en faire la promotion.</p> |
| <p>Brigitte Âge : Entre 25 et 34 ans Sexe : Femme État civil : En union Langue : Français Scolarité : Secondaire Issus du milieu agricole : Non Formation agricole : AEC</p> | <p>Il s'agit d'un projet agricole de production maraîchère biologique (oignon, poireau et ail). Elle veut éventuellement faire du bleuet et des fleurs coupées.</p> | <p>Mise en marché par la vente de paniers. Modèle ASC (Agriculture soutenue par la communauté).</p> |
| <p>Caroline Âge : Entre 25 et 34 ans Sexe : Femme État civil : En union Langue : Français Scolarité : Baccalauréat Issus du milieu agricole : Non Formation agricole : Aucun</p> | <p>Le projet agricole est une production maraîchère bio-intensive avec serre.</p> | <p>Pour sa mise en marché, le couple s'occupe de faire sa propre commercialisation. Ils font des paniers (50) ainsi que trois points de chute.</p> |
| <p>Daniel Âge : Entre 45 et 54 ans Sexe : Homme État civil : En union Langue : Français Scolarité : Baccalauréat Issus du milieu agricole : Non Formation agricole : Aucun</p> | <p>Production maraîchère de légumes diversifiés et production de pousses, dont la mission sociale est de favoriser l'accès économique et physique aux produits biologiques et locaux.</p> | <p>Mise en marché diversifiée : restaurateurs, paniers, marché public et épicerie. Il fait lui-même sa distribution.</p> |
| <p>Fabien Âge : Entre 25 et 34 ans Sexe : Homme État civil : En union Langue : Français Scolarité : Baccalauréat Issus du milieu agricole : Non Formation agricole : DEP</p> | <p>Fabien et sa copine ont récemment acheté un lot dans le but de produire du lapin, de la volaille, du canard en plus de la production maraîchère et fruitière.</p> | <p>La mise en marché n'est pas déterminée, mais ils souhaitent faire des ventes via les réseaux familiaux et des amis.</p> |
| <p>Edgar Âge : Entre 25 et 34 ans Sexe : Homme État civil : Célibataire Langue : Français</p> | <p>Le projet d'Edgar est un projet maraîcher communautaire. Il s'agit d'un OBNL qui vise la vente de produit à faible coût.</p> | <p>La mise en marché se fait par l'entremise des marchés publics.</p> |

| | | |
|--|--|---|
| Scolarité : Baccalauréat Issus du milieu agricole : Non Formation agricole : Aucun | | |
| George Âge : Entre 35 et 44 ans Sexe : Homme État civil : En union Langue : Français Scolarité : DEP Issus du milieu agricole : Non Formation agricole : DEP | George et sa conjointe ont une entreprise diversifiée : ils ont une petite érablière, quelques ruches et font également de l'élevage de porcs en pâturage. | Leur mise en marché se fait principalement en vrac auprès des producteurs et productrices acéricoles du Québec. Ils participent à des marchés publics, font de la vente directe et vendent au secteur de la restauration. |
| Hélène Âge : Entre 25 et 34 ans Sexe : Femme État civil : En union Langue : Français Scolarité : Baccalauréat Issus du milieu agricole : Non Formation agricole : Aucune | Cidrerie biologique et de transformation du produit de la pomme. | Ils ont plusieurs points de vente en plus de la boutique à la ferme. Ils font de l'autocueillette à l'automne. Ils vendent aussi le cidre en fût dans les restaurants. |

5.2 Le projet de vie agricole

Dans le cadre des entretiens, nous cherchions à comprendre le sens des divers concepts associés au projet de vie agricole des aspirants soient : la nature du projet, les conditions d'établissement d'un projet dans une communauté et sur un territoire, les valeurs qu'ils portent et qui ressortent de leur projet, leurs appréhensions, etc. Toutefois, nous avons constaté qu'il serait beaucoup plus riche d'aller à la rencontre de ceux et celles qui ont déjà expérimenté l'établissement en agriculture. Étant donné que nous ancrons notre projet dans une approche phénoménologique, nous avons creusé le sens que les aspirants et les établis donnent aux réponses les plus populaires du sondage. Nous aborderons donc les différents aspects du projet agricole, ainsi que les conditions communautaires et territoriales pour un établissement en agriculture réussi. Finalement, nous présenterons la section disposition personnelle qui inclut les valeurs des participants et la vision qu'ils ont sur divers sujets.

Engouement pour une alimentation locale et biologique

Selon les participants, des transformations dans la manière de consommer se font de plus en plus remarquer depuis quelques années. Les aspirants et les établis sont conscients de ces transformations et perçoivent que le contexte social, économique et politique est de plus en plus favorable pour une production écologique en agriculture. Caroline, une établie, nous explique que ce soit un produit biologique ou local, la demande est de plus en plus importante : « Ça l'a une

valeur pour certains que ce soit biologique. Pour d'autres, c'est vraiment juste parce que c'est local. Encore une fois, le contexte est là, et pour le bio, et pour le local. » - Caroline, une établie

Léo un aspirant poursuit en ce sens, puisqu'il explique qu'il aime, en tant que consommateur, que ses aliments soient biologiques et locaux et que cela l'encourage à produire de manière écologique :

« Je pense qu'en tant que consommateur ce que je vois et que j'adore c'est quand c'est biologique, mais aussi que je sache d'où le produit vient, la traçabilité, pour moi personnellement, ça l'a une petite coche de plus. Savoir ça vient d'où même si ce n'est pas bio, versus un produit bio du Chili... Je pense que mettre un visage sur un produit, pis sur une ferme, pis sur des idées, ça l'a encore plus d'impact. » - Léo, un aspirant

Savoir ce que l'on mange et d'où ça provient, connaître le producteur qui se cache derrière les aliments qu'on consomme et construire une relation de confiance avec celui-ci sont tous des éléments qui justifient ce changement dans la manière de consommer et de produire les aliments.

L'environnement comme motivation intrinsèque

Que ce soient les établis ou les aspirants, plusieurs perçoivent l'opportunité de produire biologique. Ce sont les valeurs environnementales qui les poussent à adopter ce type de régie agricole. Il semble que la manière de consommer les aliments se transforme et que cette transformation soit motivée par des principes environnementaux : réduction des intrants chimiques, respect de la biodiversité, conservation des sols, etc.

« Ce que l'on veut c'est de vendre des aliments sans intrant chimique, on ne peut pas dire biologique parce que c'est une appellation contrôlée, mais on ose dire écologique ou agro écologique. » - Edgar, un établi

« On ne comprend pas toujours ce qu'est le bio, puis ce que ça signifie. Je l'associe plus à la santé des sols, pis de réduire ou même de ne pas mettre de pesticides de synthèse. » - Patrice, un aspirant

L'idée derrière le principe écologique est d'une part de réduire les intrants chimiques dans la production à des fins de santé publique et de réduction de coûts, mais aussi de prendre conscience de l'impact du coût environnemental d'un aliment produit dans un autre pays et du chemin parcouru jusqu'à notre assiette. De là, l'idée d'encourager une production locale qui a une empreinte moins importante sur l'environnement.

« Ce que je n'aime pas principalement c'est que toutes les entreprises agricoles, pour moi, devraient être bio. Ça n'a plus de sens de fonctionner à l'ancienne. On ne les force pas à changer leurs méthodes de ferme conventionnelle, mais moi je suis

pris à payer une certification, pour moi ça serait à eux, en conventionnel, de payer une pénalité. Parce qu'ils polluent l'environnement, pas moi, pas nous producteurs bio. » - Daniel, un établi

Rejet du modèle conventionnel

Finalement, un dernier élément a été soulevé pour justifier une approche écologique en agriculture. S'affranchir du modèle conventionnel motive les aspirants comme les établis à se tourner vers une agriculture écologique. Cela entre en cohérence avec les valeurs environnementales et le besoin de transformer les manières de consommer afin de mettre en place une consommation plus raisonnable et responsable. Daniel, un établi, défend ce rejet du modèle dit conventionnel :

« Ouais, mais faut que ce soit bio absolument... de se soustraire de l'agriculture industrielle, productiviste et polluante. C'est complètement archaïque! Il n'y a plus de raison. Pis de toute façon, il y a même plus besoin de l'essayer, la démonstration de l'efficacité des productions biologiques... Aujourd'hui, on est rendu tellement loin, tellement efficace, [...] c'est démontré que même le rendement est plus grand... il faut l'exiger ! » Daniel, un établi

Le modèle écologique s'est implanté dans les nouvelles pratiques agricoles et a démontré son efficacité ainsi que sa rentabilité dans les dernières années. Il se présente de plus en plus comme une solution au problème environnemental et un produit de niche pour les nouvelles façons de consommer.

Le type de production

En majorité, les aspirants à l'agriculture s'orientent vers des productions légumières. Toutefois, certains nous parlent de faire une production de légumes combinée à une production de fruits. D'autres sont ouverts à une diversification de leur production en y incluant de l'élevage animal. Dans la majorité des cas, les projets agricoles des aspirants et des établis sont très diversifiés. Ils ne s'arrêtent pas à une production exclusive, mais essaient d'occuper les diverses saisons en variant les productions. Kate une aspirante nous explique son projet :

« Moi je veux vraiment viser un côté maraîcher au début. [...] Mais on peut faire des autruches, n'importe quoi, ça me fait triper, là ! La vie animale, pour le côté fumier et le compostage aussi. Les poules, c'est sûr, on veut des œufs. On veut peut-être des cochons aussi. » - Kate, une aspirante agricultrice.

Sur les 16 participants aux entretiens, seulement deux s'orientent vers un mode de production conventionnel, mais ils sont tout de même attentifs aux impacts environnementaux de leur production.

Pour ce qui est des établis, leur type de production varie un peu plus. Étant donné que leur projet est implanté depuis un certain nombre d'années, leur manière de percevoir leur production est ancrée dans la réalité du terrain où ils pratiquent l'agriculture. Lorsqu'on leur demandait de décrire leur projet agricole, ils ne pouvaient s'empêcher de nous faire l'historique de leur démarrage de ferme et de leur établissement.

Daniel un établi nous raconte les débuts difficiles de sa ferme :

« En 2009, je labourais l'équivalent d'un demi-hectare. [...] L'année suivante, on faisait des jardins déjà dans le chiendent. C'est certain que je ne referais pas ça aujourd'hui. Je n'aurais pas l'énergie. » - Daniel, un établi

Même si au départ Daniel visait la diversification de son entreprise, il a fallu plusieurs années avant d'y arriver. Il explique qu'ils ont d'abord débuté par la production de légumes et de pousses. Il voulait intégrer une production ovine, ce qu'il envisage de faire 10 ans après le démarrage de la ferme.

Edgar un autre établi nous raconte les réflexions qu'ils ont eues, son cousin et lui, au début de leur projet :

« À ce moment-là on a réfléchi comment ça serait cool de pouvoir arriver à produire nous-même notre nourriture. Là, mon cousin a un gros terrain, je savais. À partir de ce moment-là, on s'imaginait un projet maraîcher. Après on a fait la demande à sa mère, qui a accepté de nous prêter le terrain. Pis suite à ça, on a rencontré un agriculteur pour qu'il vienne défricher la première partie, la tourbe. À partir de ce moment-là, le projet était pas mal installé. On se lançait là-dedans. » - Edgar, un établi

Cinq établis sur huit ont une ferme maraîchère où ils cultivent principalement des légumes. Deux autres sont dans la production d'une seule variété de petits fruits, puis finalement un seul établi à une production acéricole combinée à un élevage animal. Toutefois, certains travaillent à la diversification de leur entreprise pour inclure des élevages.

La mise en marché

Dans le cadre du sondage, nous n'avons pas exploré les différentes stratégies de mise en marché. Toutefois, il nous est apparu important de se pencher sur cet aspect durant les entrevues puisqu'il s'agit d'un élément structurant du projet agricole. De plus, les réponses au sondage montrent que le potentiel de marché est un des critères importants de sélection d'une région d'établissement. Nous avons donc questionné les établis sur les différents canaux de mise en marché qu'ils utilisent

pour écouler leurs produits ainsi que les aspirants sur ce qu'ils prévoient faire comme mise en marché pour leur projet à venir. Il faut spécifier qu'aucune des stratégies nommées plus bas n'est exclusive aux répondants rencontrés. En d'autres termes, la diversification des canaux de mise en marché est de plus en plus fréquente dans le secteur et donc, à considérer dans les conditions d'établissement. Cette observation sera approfondie dans la section analyse.

Paniers

La stratégie la plus évoquée durant les entretiens est celle de l'abonnement à des paniers de légumes qui se base sur le principe de l'agriculture soutenue par la communauté (ASC), stratégie propulsée dans ses débuts par Équiterre. Quatre aspirants et trois établis disent privilégier cette technique de mise en marché à d'autres (e.g. marchés publics, vente au détail, vente en gros etc.). Cependant, ils considèrent sortir du modèle classique de paniers de légumes et sont de plus en plus portés à diversifier l'offre de produits dans le panier. Joanie, une aspirante, nous parle de comment elle voudrait inclure de la viande de lapin dans son offre de panier :

« Je voulais jumeler le lapin avec les paniers. C'est sûr que ça fait des paniers plus coûteux, mais on peut faire plein de coupes différentes. »

Bien que l'agriculture soutenue par la communauté soit favorisée par un grand nombre de participants, certains sont plus réticents à l'idée d'utiliser cette technique. Ingrid et Kate nous expliquent pourquoi elles ne se tourneraient pas vers une telle mise en marché :

« Ce n'est pas que ça ne m'intéresse pas, c'est que ça me stresse un peu. Ça ne serait pas gagnant. On aurait de la misère avec notre visibilité. C'est vraiment plus le côté visibilité des clients. » - Ingrid, une aspirante

Ingrid ne cherche pas à rendre plus stressant son projet agricole. Elle voit dans les paniers une charge supplémentaire en raison des efforts à mettre pour démarcher de la nouvelle clientèle et surtout la retenir. Pour sa part, Kate nous explique qu'elle veut limiter son offre de paniers, mais en assurant un contenu diversifié.

« [...] je ne voudrais jamais faire 400 paniers, j'aimerais ça faire de quoi de plus diversifié, des paniers qui ont une plus grande valeur, mais moins. » - Kate, une aspirante

L'agriculture soutenue par la communauté est la technique de mise en marché la plus favorisée dans une agriculture dite écologique. Toutefois, elle peut rarement, à elle seule, subvenir à la rentabilité de l'entreprise, c'est pourquoi les aspirants tout comme les établis optent pour plusieurs techniques et optent pour une diversification du contenu de leurs paniers.

Les marchés publics

La deuxième stratégie évoquée par les participants est la participation à des marchés publics – souvent en complément à la vente de paniers. Joanie envisage de faire des marchés publics dans son projet agricole si elle génère assez de surplus pour le faire.

« Les marchés vont dépendre de notre production. Si on a prévu juste des paniers ou si on a prévu des surplus. Le revenu aussi. Si on n'a pas assez de revenus, on va peut-être vendre au marché. » - Joanie, une aspirante

Certains aspirants sont attirés par les marchés publics pour l'expérience qu'ils ont déjà vécue comme consommateur dans ces lieux de vente. La proximité entre le producteur et le client que permet le marché public est soulevé comme un critère favorable à opter pour ce type de commercialisation. Kate précise cette idée :

« C'est sûr que moi, en tant que cliente, je vais à un marché, je rencontre des gens. J'aime mieux retourner acheter à eux, parce que je trouve que les gens sont vraiment "hot", que je vais à l'épicerie et je vois des pancartes « Ferme de ci », « Ferme de ça », une betterave de telle ferme, une betterave de l'autre ferme [...] Une couple de cent de plus ou de moins [...] moi je ne regarde même pas ça. Ça va être plus par rapport aux gens. » - Kate, une aspirante

Les marchés publics sont importants dans la mise en marché puisqu'ils sont des canaux complémentaires aux paniers. Dans certains cas, le marché public est un lieu de vente plus lucratif qu'envisagé au départ et qui aide l'agriculteur. George, un établi, nous l'explique :

« C'est vraiment là qu'on fait gros de nos ventes. Sinon, on en vend un petit peu régionalement ici, comme les villages voisins. On en laisse dans les épiceries de village pour accommoder les gens qui ne veulent pas tout le temps venir acheter directement à la ferme. » - George, un établi

Autres stratégies

Malgré un engouement pour les aliments biologiques et locaux, certains défis associés à la mise en marché restent à surmonter : lieux de livraison, points de chute, flexibilité dans l'horaire de service, etc. Certaines entreprises, plus imposantes, offrent ce type de services dans leur mise en marché ce qui peut faire de l'ombre aux autres producteurs plus petits, incapables d'offrir cette flexibilité dans la livraison. D'autres stratégies ont été soulevées par les établis comme par les aspirants, soit la vente dans les restaurants, dans les épiceries spécialisées, l'autocueillette et les kiosques à la ferme (incluant le libre-service). Tous ces éléments font partie de la stratégie de diversification des canaux de mise en marché. Par exemple, la restauration permet d'assurer les ventes sur le long terme. Du moment qu'un agriculteur a fait ses preuves auprès du restaurateur,

celui-ci sera plus enclin à continuer à s'approvisionner de ses produits. Les répondants nous ont témoigné observer un engouement pour l'achat biologique et local dans l'industrie de la restauration ce qui les encourage à se tourner vers ce genre de mise en marché. Brigitte et George nous parlent de leur facilité à vendre leurs produits aux restaurants :

« [Avant,] il fallait appeler pour essayer de vendre nos produits, tandis que là, c'est les restaurants qui nous appellent pour avoir des produits. Juste ça, ça fait une grosse différence. On sait plus comment s'enligner avec nos affaires » - Brigitte, une établie

« Finalement, ça s'est placé tout seul. C'est des chefs qui sont venus lors du marché public acheter ma viande. Ils ont adoré le produit faque ça fait trois ans qu'on vend du porc dans le restaurant d'un site touristique dédié à l'horticulture et reconnu au Québec. » - George, un établi

L'agrotourisme est une activité complémentaire à l'agriculture qui se déroule à la ferme et qui met en relation des touristes avec les producteurs. L'agrotourisme est complémentaire aux différentes techniques de mise en marché et permet d'aller chercher un peu plus d'argent pour les producteurs. Une des techniques d'agrotourisme les plus privilégiées par les répondants est l'éducation par la vulgarisation, la transmission du savoir, que soit par des formations à la ferme ou encore des pamphlets explicatifs, par exemple. Ingrid appuie cette idée :

« C'est de rendre l'agriculture plus accessible. Ça prend des intermédiaires. Comme un physio qui te montre comment faire des exercices. Il y a plein de gens qui nous vulgarisent des choses tous les jours dans la vie. Un agriculteur peut aussi le faire. Je pense que le projet va peut-être amener une conscience que c'est possible de produire selon certaines méthodes. Ils vont voir que de produire sous-tunnel, c'est facile de produire en régie biologique. Plus facilement. Ça va peut-être inspirer les gens aussi. » - Ingrid, une aspirante

Le kiosque à la ferme est la dernière technique fréquemment soulevée par les établis et les aspirants. Le quart des répondants utilisent cette stratégie. Toutefois, c'est une stratégie dont les ventes reposent sur l'achalandage dans les environs de la ferme et qui génère donc des revenus très variables. Brigitte nous explique la complexité d'avoir un kiosque à la ferme :

« La première semaine, ça l'a vraiment bien été. La deuxième aussi, mais là on vient de tomber dans les vacances de la construction. C'est mort, il ne se passe rien. Il y peut être deux personnes qui viennent par jour. C'est mieux que zéro, on s'entend, mais à coup de 10 \$... ce n'est pas notre mise en marché principale de toute façon ».
– Brigitte, une établie

En somme, la diversification de la mise en marché est une stratégie qui repose sur une mise en marché de proximité. Le tableau 3 présente les types de canaux de mise en marché envisagés par les aspirants ou déployés par les établis rencontrés.

Tableau 3 : Canaux de mise en marché

| Canaux de mise en marché | Aspirant | Établis | Total |
|--|----------|---------|-------|
| Panier de légumes biologiques (ACS) | 4 | 3 | 7 |
| Marchés publics | 2 | 4 | 6 |
| Kiosque à la ferme | 1 | 3 | 4 |
| Restauration | 1 | 3 | 4 |
| Agrotourisme | 3 | 0 | 3 |

Forme juridique

Dans le sondage, 34 % des répondants envisageaient un projet individuel comparativement à 63 % qui envisageaient un projet avec une forme juridique collective (coopérative, société en nom collectif, compagnie et organisme à but non lucratif). Nous avons donc interrogé les aspirants sur la forme juridique souhaitée pour leur entreprise et les établis sur la forme que prend la leur aujourd'hui.

Dans un premier temps, la moitié des aspirants a affirmé qu'elle souhaité être propriétaire unique de leur entreprise. L'autre moitié des aspirants aimerait développer des projets collectifs, surtout sous type de coopérative et de société en nom collectif. Il semble important pour la relève de s'associer, de faire un projet en groupe. Selon l'aspirante Kate, les avantages du collectif ou d'être plusieurs dans un projet agricole sont : les possibilités de financement, la force de travail et l'allègement de la charge de stress. Patrice, un autre aspirant, nous parle de comment il voit l'importance du soutien du groupe dans le stress d'un projet agricole :

« Disons un projet qui est mené par trois ou quatre personnes, ça permet de collectiviser le travail, mais aussi de collectiviser le stress qui est associé à ce projet-là, pis ça peut permettre une paix d'esprit. » - Patrice, un aspirant

Pour lui, un projet collectif permet de se décharger d'une charge mentale très présente dans le contexte agricole. Pour Kate qui a une famille, elle voit le projet collectif comme une opportunité pour établir d'autres familles comme la sienne sur sa terre et avec qui elle pourrait partager les mêmes réalités :

« Et nous, notre but c'est de s'installer avec une autre famille minimum, une à deux autres familles sur la terre pour partir des jardins. On ne veut pas être juste notre famille à nous, on veut vraiment faire l'association avec une autre famille. » - Kate, une aspirante

La famille semble être centrale pour beaucoup d'aspirants. Que ce soit la famille proche, les parents, les frères et sœurs ou encore que ce soit le concept de famille adoptive, la collectivisation des biens, l'entraide dans la vie de tous les jours, le travail en équipe, etc.

Pour les répondants qui n'ont pas de famille, il y a tout de même un souhait de faire un projet collectif. Une autre aspirante nous parle des raisons qui l'ont motivé à faire un projet avec ses amis:

« Notre objectif c'était de toujours faire ça ensemble. Ça aussi c'était vraiment quelque chose d'important pour nous, de créer quelque chose ensemble. Alors le modèle coopératif est sensé pour nous, juste logique pour nous, pour ce qu'on veut faire. » - Océane, une aspirante

Nous avons constaté, dans le cadre des entretiens avec les établis, que le modèle collectif avait été envisagé au départ par bon nombre d'entre eux, mais qu'il n'était pas si simple d'en faire l'application. En effet, plusieurs aspects complexifient la mise en œuvre de ce modèle : les relations et dynamiques interpersonnelles, les acquis financiers de certains avant le projet, les façons de faire qui diffèrent, la vision de la croissance de l'entreprise, etc. Certaines situations créent un déséquilibre entre les membres et les futurs membres d'une entreprise agricole, soit par rapport à la propriété des biens matériels ou encore aux relations individuelles, relations de couple ou d'amitié, etc. Caroline une établie a vécu ce genre de déséquilibre dans une entreprise en société en nom collectif :

« Si on avait voulu intégrer nos partenaires de travail dans la SENC, ça créerait un déséquilibre parce qu'il y avait des affaires qui nous appartenaient, qui étaient considérées comme à part dans la SENC. Eux ils n'avaient pas nécessairement la même situation économique que nous. » - Caroline, une établie

Les membres de l'entreprise agricole de Caroline ont toutefois trouvé une solution à cette question de déséquilibre. Afin de rendre la structure juridique plus juste, ils ont décidé de changer pour une structure de type coopérative.

« Pourquoi la coop ? Pour sa structure démocratique. » - Caroline, une établie

D'autres considèrent que le travail collectif est fondamentalement difficile, c'est pourquoi ils n'envisagent pas ce modèle. Fabien a déjà expérimenté des modèles collectifs de gestion dans d'autres circonstances et ne considère plus ce type de gestion comme une option:

« Je trouve ça difficile parfois le collectif. C'est un peu une déception dans ma vie, de ne pas avoir été capable de faire un projet collectif. Oui, on y a pensé, mais on n'a trouvé personne qui n'était pas "broche à foin" [...] c'est que je suis exigeant ». - Fabien, un établi

Ce qui semble le plus complexe dans une structure collective pour un projet agricole est le maillage entre différents individus pour aller vers un but commun. Le travail sur les relations interpersonnelles, les défis de communication, l'équité et l'égalité dans un groupe sont de nombreux défis auxquels les établis ont été confrontés et qui leur permettent de mieux comprendre ce qu'est un projet collectif. Ce sont des éléments de l'expérience vécue que les aspirants ne semblent pas connaître encore ce qui peut expliquer leur motivation à opter vers ce type de gestion. Ils y perçoivent les avantages du collectif et non les inconvénients.

Finalement, une structure juridique d'entreprise agricole alternative s'est présentée lors d'une entrevue et nous a semblé importante à aborder en raison de son caractère novateur, soit l'organisme à but non lucratif (OBNL). Sur les seize participants, seulement deux établis nous ont parlé de ce type de structure. Choisir l'OBNL comme statut juridique d'une entreprise agricole peut s'expliquer par un désir de cohérence entre les objectifs d'affaires, les valeurs des entrepreneurs et les principes des consommateurs des services ou des produits. L'objectif de certaines entreprises agricoles qui font le choix d'être un OBNL est de rendre l'alimentation saine plus accessible à la population ou encore, d'éduquer celle-ci afin qu'elle se réapproprie certaines connaissances. Les valeurs que portent ces entrepreneurs sont l'autonomie alimentaire, l'éducation de la population et la justice sociale.

Mode de démarrage

Le sondage révèle que 41 % des répondants tendent vers un démarrage alternatif (location, location avec promesse d'achat, incubation et reprise d'entreprise). Toutefois, bien que nous ayons rencontré, lors des entretiens, des participants qui étaient en location ou avaient adopté un mode d'accès à la terre alternatif, la majorité d'entre eux s'orientait ou avait procédé à un démarrage par acquisition. Cependant, une aspirante comptait passer par le processus alternatif de l'incubation agricole pour le démarrage de son projet. Océane nous parle de son expérience dans un démarrage par incubation :

« On a cherché beaucoup de terrains. On a pensé louer. Il y avait beaucoup de terrains qui n'étaient pas cher, mais du côté pratique, c'est [que l'incubateur] a déjà l'infrastructure, c'est beaucoup moins d'investissements pour commencer parce que tout est là. Mais côté social, c'est aussi bien d'être entouré d'autres maraîchers. C'est plus compliqué parce qu'on doit tout partager, mais il y a aussi beaucoup

d'apprentissages parce qu'avec les autres on apprend jour après jour des techniques, on se fait des "challenges" un peu aussi. » - Océane, une aspirante

Pour Océane, l'incubation permet l'accès à de l'équipement et au partage de connaissances, ce qui semble plus intéressant qu'une simple location de terre. Pour ce qui est de la location, il semble y avoir une opinion plus mitigée de ce type de démarrage autant chez les aspirants que chez les établis. Patrice nous explique ce qu'il pense du démarrage par location :

« La location c'est une autre belle option, mais je pense que c'est restreignant sur plein d'aspects agricoles. Avec le volet fruitier, par exemple, tu ne voudras pas investir le même montant dans cette terre-là si tu la loues versus si tu en es propriétaire. » - Patrice, un aspirant

La location est une alternative pour certains producteurs, mais qui a des restrictions pour certains types de productions comme dans le cas de productions fruitières. Afin de s'assurer plus de garanties, certains aspirants ont opté dès le départ pour une location avec promesse d'achat. Ce type de démarrage leur donne une assurance qu'ils ne perdront pas le terrain qu'ils cultivent et surtout qu'ils pourront devenir propriétaires à long terme. Kate aspire à ce type d'établissement :

« Nous, on louerait pendant deux ans pour commencer à fertiliser, à engraisser, à baisser la pression de mauvaises herbes et tout ça... reconstruire l'infrastructure. Donc ça nous donnerait vraiment le temps de mettre [l'entreprise] bien en place sans avoir une grosse charge financière super lourde à gérer, avant l'achat. » - Kate, une aspirante

Dans le cadre du sondage, le taux de répartition entre les démarrages par acquisition ou en mode alternatif sont *ex æquo* à 39%. Cependant, dans le cadre des entretiens, l'achat d'une terre pour démarrer son entreprise apparaît comme l'option privilégiée, avec près de la moitié de nos aspirants et de nos établis qui souhaitent ou qui ont acquis une terre pour leur projet agricole.

Nous avons interrogé les aspirants et les établis sur le sens qu'ils donnent à la propriété privée afin de comprendre les motivations qui les ont orientés vers l'achat d'une terre. Dans un premier temps, la raison première de l'achat d'une terre est la liberté d'action. Alanis nous explique clairement pourquoi l'acquisition d'une terre est un avantage pour une entreprise agricole :

« C'est un avantage. On est chez nous, chez nous. Il n'y a pas personne qui peut nous dire quoi faire chez nous. » - Alanis, une établie

Dans un deuxième temps, l'intérêt pour se tourner vers la propriété privée est la garantie qu'offre celle-ci vis-à-vis des créanciers. Les terres agricoles sont des biens spéculatifs qui ne font qu'augmenter en valeur dans le temps. C'est d'ailleurs grâce à ce contexte que plusieurs

agriculteurs ont pu prendre leur retraite en revendant plus cher la ferme qu'ils ont passé leur vie à construire. Même si la terre assure une sécurité financière aux agriculteurs, il n'en demeure pas moins que cette philosophie n'est pas cohérente avec les valeurs de justice sociale de certains répondants qui se disent lutter contre le système néolibéralisme. Caroline nous partage sa vision :

« Je trouve que c'est dommage que ce soit rendu un bien spéculatif, la terre. J'y participe parce que j'ai acheté une terre et je compte bien la revendre plus cher que je l'ai achetée. Je trouve ça vraiment épouvantable dans certains secteurs comment c'est rendu cher. » - Caroline, une établie

En plus d'aller à l'encontre de certaines valeurs des répondants, l'achat d'une terre semble être le privilège de certaines personnes mieux nanties. Sans approfondir l'aspect financier d'un établissement, nous comprenons que le capital disponible a un impact sur le mode de démarrage choisi pour un aspirant à un projet de vie agricole. En effet, une relève agricole non apparentée ayant accès à un plus grand capital (avant l'aide gouvernementale) verra plus plausible la possibilité d'acheter une terre, tandis que la personne avec un capital moindre devra dans bien des cas envisager un mode de démarrage alternatif.

On constate que l'accès au capital a une influence sur la structure et les relations entre les partenaires d'affaires et donc, influence le mode de démarrage privilégié. Des répondants, comme Patrice, pensent aussi qu'il est compliqué, sans capital, de s'acheter une terre. Toutefois, il considère que le faire en groupe est une bonne solution pour réussir à devenir au moins copropriétaire :

« Je pense que l'idée serait surtout de devenir propriétaire. En même temps, ce n'est pas toujours possible sur une base seule. Est-ce que sur une base collective ça serait plus possible ? Sûrement. Pis dans ce cas-là, ça m'apparaît comme une des meilleures options. » - Patrice, un aspirant

Finalement, la dernière catégorie proposée lors du sondage comme mode de démarrage est celle de la reprise d'entreprise. Seulement 22 % des répondants au sondage se dirigent vers ce type de démarrage. Deux aspirants le considèrent et un établi l'a expérimenté. Reprendre une entreprise existante et assurer un maillage réussi entre l'aspirant agriculteur et le propriétaire souhaitant transférer son entreprise n'est pas une mince affaire. Dans le cadre d'une enquête menée par le CISA pour le Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec (CRAAQ), un rapport

sur les « Conditions gagnantes et les freins au maillage agricole » a été réalisé afin de mettre en lumière cette complexité³.

Financement

Un élément important du projet agricole est la manière de financer le projet. L'objectif est de comprendre les différentes stratégies qu'ont les aspirants ou auxquelles ont eu recours les établis pour financer leur projet agricole. Nous nous intéressons au sens et à l'importance du financement pour un aspirant ou un agriculteur de la relève. En questionnant les répondants sur les méthodes utilisées pour financer leur projet agricole, nous avons constaté l'importance qu'ils accordent à l'utilisation de sources de financement variées. Que ce soit par un prêt dans une institution financière, une subvention gouvernementale, un don (souvent nommé « *love money* ») ou encore l'autofinancement, toutes ces techniques permettent d'envisager la réalisation du projet agricole. Dans le sondage, près du quart (24 %) des répondants n'a aucune idée de la façon dont le projet sera financé ce qui nous a poussé à approfondir la question des méthodes de financement dans les entretiens semi-dirigés réalisés auprès des aspirants et des établis.

Dans le cadre des entretiens, une grande partie ont indiqué avoir l'intention de recourir ou avoir recouru aux diverses sources de crédit offertes par les institutions financières ainsi qu'aux programmes de subvention gouvernementaux. Trois aspirants comptent procéder et un établi a effectivement procédé à une demande de prêt bancaire. Six aspirants ont l'intention de recourir et deux établis ont effectivement recouru au *Programme d'appui financier à la relève agricole* de la Financière agricole du Québec (que l'on connaît principalement pour ses deux programmes de subvention : 1- à l'établissement et 2- au démarrage) ou d'autres programmes gouvernementaux tel que le programme de *Soutien aux travailleurs autonomes*. Cela démontre qu'une grande majorité de la relève agricole a des besoins de financement pour démarrer et envisage utiliser les programmes gouvernementaux en place. De plus, nous constatons que le démarrage de ce type d'entreprise demande une capacité financière considérable. En ce sens, à l'utilisation des programmes gouvernementaux et des prêts s'ajoute nécessairement l'autofinancement. Sans le programme de subvention à l'établissement de la Financière agricole, certains aspirants ne pourraient pas envisager établir un projet agricole, à moins de travailler avant pour économiser. De plus, certains agriculteurs de la relève ne peuvent bénéficier de subventions gouvernementales spécifiques à la production biologique, comme nous l'explique Léo :

³ Gingras, Christine, et Sandrine Ducruc. 2019. « Conditions gagnantes et freins au maillage agricole ». Rapport final (diffusion restreinte). Centre d'innovation sociale en agriculture, Cégep de Victoriaville.

« Il y avait le programme d'établissement en biologique, mais là, je ne pourrai pas en bénéficier. Sinon [avec ma formation à l'Institut de technologie agroalimentaire], quand je vais finir, je vais avoir un 50 000 \$ de subvention de démarrage » - Léo, un aspirant

Kate, une aspirante, nous parle de sa vision des possibilités de financement pour son projet agricole :

« Le " *cash down* " de la terre, plus la bourse pour démarrer [...] on va être capables de faire un montage financier qui va avoir de l'allure. Mais sans la bourse, là... iish. Il faudrait passer dix ans à travailler comme des malades, et là les enfants seraient grands. » - Kate, une aspirante

« Quand on a commencé avec la SENC, on avait déjà la capacité d'avoir la prime de démarrage pour commencer à faire de l'acquisition de machinerie. » – Caroline, une établie

Certains aspirants travaillent depuis plusieurs années afin d'être capables de financer eux-mêmes leur projet souvent puisqu'ils ne sont pas admissibles aux subventions et aux programmes gouvernementaux. Dans le cadre des entretiens, une aspirante en production laitière a partagé la réalité financière d'un démarrage non-apparenté dans ce secteur d'activité. Elle a expliqué avoir imaginé toutes les configurations financières possibles afin de financer son projet pour finalement constater que la somme dont elle a besoin est trop considérable.

De manière générale, les répondants nous indiquent qu'il y a plusieurs moyens de financer un projet agricole et que le Québec est sur la bonne voie pour soutenir le démarrage d'entreprises maraîchères :

« On réalise qu'il y a [...] une structure de support ici qui n'existe vraiment pas ailleurs, surtout pour les petits maraîchers. » – Océane, une aspirante

Comme nous avons pu le constater précédemment, les programmes de subvention gouvernementaux et les prêts bancaires ne sont pas les seules méthodes considérées par les répondants pour financer leur projet agricole. Pour certains, il semble obligatoire de passer par l'autofinancement, en plus des programmes et des prêts pour être en mesure de démarrer une entreprise agricole.

« C'est sûr, il y a [le Fonds d'investissement pour la relève agricole] et la [Financière agricole du Québec]. C'est intéressant, mais moi j'ai arrêté un travail rémunéré pour aller à l'école. Et là, il faut que je rembourse toutes mes dettes [d'écoles], mais en même temps faudrait que je démarre. » – Nathan, un aspirant

Au-delà des moyens de financement et des situations financières de chacun, il reste un grand défi à surmonter : le montage financier et la planification du plan d'affaires. Deux étapes nécessaires, afin de planifier le démarrage d'une entreprise agricole. Kate, une aspirante, nous parle de ce défi :

« Il y a le côté financier. C'est énorme. Quand tu es jeune, que tu as des enfants, que tu es aux études, que tu n'as pas de monde qui te "*back*", que tu n'as pas de "*sugar mom*" ou de "*sugar dad*"... Le montage financier, pour nous, c'est vraiment gros. » – Kate, une aspirante

D'autres moyens sont mis en place par les aspirants, comme dans le cas de certains couples où l'un continue à travailler afin de subvenir aux besoins de la famille et au démarrage de l'entreprise agricole. Une des établies, Caroline, a poursuivi son travail à l'extérieur pour aider dans le démarrage de l'entreprise. Fabien, un autre établi, explique qu'il travaille au moment de l'année où il n'a pas besoin d'être au champ. D'autres sont aux études et bénéficient de bourses, comme la conjointe de Daniel :

« Elle n'a pas terminé son doctorat. Elle a lâché parce que le "*timing*" était là. Elle voulait travailler sur la ferme à temps plein et à un moment donné, c'était le temps. Elle a tout simplement balancé son doctorat. Elle l'avait presque fini, mais c'est elle le revenu... Elle était boursière en plus au doctorat... Elle a eu des bonnes bourses tout ça... ça l'a aidé au début. Moi, j'ai pu bénéficier du [programme de] Soutien au travailleur autonome. » - Daniel, un établi.

On constate à travers les différents répondants rencontrés une vision partagée de ce que représente, pour eux, un projet de vie agricole. Ils souhaitent faire une production locale, afin d'assurer aux consommateurs la traçabilité de leurs aliments, mais également pour créer un lien avec eux. Ils souhaitent également produire des aliments sains de manière biologique afin de réduire l'impact sur l'environnement. Témoins du succès des pratiques culturales inspirées des principes agroécologiques, les répondants veulent s'affranchir du modèle agricole conventionnel. De plus, ils produisent ou visent à produire essentiellement des légumes et/ou des fruits et certains diversifient leur production en intégrant un petit élevage animal. Bien que la mise en marché soit réalisée principalement grâce à la vente de paniers biologiques et les marchés publics, les répondants diversifient leurs stratégies en visant le secteur de la restauration, les épiceries spécialisées, l'autocueillette, les kiosques à la ferme et l'agrotourisme. Les aspirants nous parlent de leur intérêt à démarrer un projet collectif en raison des avantages tirés de la répartition de la charge de travail, de la charge financière et de la charge mentale qu'une gestion collective apporte. Ce modèle est également considéré puisqu'il apparaît comme une solution pérenne afin de contrer

l'isolement qui accompagne souvent le métier d'agriculteur. Les établis, quant à eux, soulèvent les difficultés relationnelles qu'implique un projet collectif. Les principaux modes alternatifs d'accès à la terre envisagés par les aspirants sont l'incubation agricole et la location avec promesse d'achat. La simple location semble restrictive pour les productions pérennes, dont font partie certaines cultures fruitières. Les établis ont, pour leur part, majoritairement démarré leur projet agricole en procédant à l'acquisition d'une terre. Même si plusieurs soulignent le fait qu'il est dommage que la terre soit un bien spéculatif, l'acquisition leur permet une liberté d'action et une garantie de bien. Pour avoir accès à la terre, la plupart diversifient les méthodes de financement (prêts bancaires, programmes gouvernementaux, économies personnelles, etc.). Toutefois, la réalisation du plan d'affaires semble un réel défi pour certains aspirants.

5.2 Les conditions communautaires à l'établissement

Les conditions communautaires réfèrent à tous les aspects liés à l'établissement dans une communauté, mais surtout aux liens avec celle-ci. Nous avons voulu comprendre quelles étaient les perceptions des aspirants face à l'accueil de leur projet de ferme et comment les établis avaient vécu l'établissement de leur projet dans la communauté.

Intégration dans la communauté

L'arrivée dans une communauté peut sembler banale pour certaines personnes et un réel défi pour d'autres. Certains l'appréhendent et y réfléchissent avant même de choisir la communauté où ils établiront leur projet, tandis que d'autres constatent toute son importance lorsqu'ils sont confrontés à certaines difficultés une fois leur projet établi. En analysant les réponses aux entretiens, trois aspects en lien avec l'intégration à la communauté se sont démarqués : la présence d'un réseau de fermiers, l'accueil du projet agricole par la communauté et la présence de services de proximité.

Réseau de fermiers

L'indicateur qui est ressorti le plus souvent est l'accès à **un réseau de fermiers** ou à un réseau de connaissances amicales ou associées au domaine agricole. En effet, trois aspirants et huit établis l'ont indiqué comme étant une condition essentielle à leur établissement. Nous entendons par ces réseaux toute organisation en lien étroit avec le type de production choisi, soit écologique, dans le cas qui nous concerne. Plusieurs aspirants et établis nous ont parlé de la Coopérative pour une agriculture de proximité écologique (CAPÉ) comme un exemple de réseau de fermiers qu'ils apprécient. Les agriculteurs de ce réseau partagent les mêmes réalités ce qui peut expliquer le

partage de connaissances ainsi que la relation d'entraide et de solidarité qui semble satisfaire les aspirants comme les établis.

« Pour nous, notre communauté, ce sont les gens avec qui on s'entend bien et on se comprend. [...] C'est une communauté avec beaucoup de soutien et d'entraide. » - Océane, une aspirante.

« On s'est créé un réseau : "Les alléchants". Un groupe Facebook de maraîchers. On aime bien avoir ce réseau-là. Pouvoir échanger. On était au festi-CAPÉ. On a hâte de voir nos amis. On les estime beaucoup. On a de bons maraîchers dans la région. » - Caroline, une établie.

Le réseau est une communauté d'échanges et de partage qui permet aux aspirants et aux établis de se sentir soutenus dans leur projet. Toutefois, le réseau signifie aussi la relation que les agriculteurs entretiennent avec les autres agriculteurs voisins dans la région. Nous avons interrogé les aspirants et les établis sur la perception qu'ils avaient des autres agriculteurs de leur région. Dans la majorité des cas, les répondants les considéraient comme vaillants et affirmaient que l'entraide et la solidarité étaient au rendez-vous. Cependant, dans certains cas, une relation de compétition semblait exister entre les aspirants et les agriculteurs établis dans la région visée. Nathan, un aspirant, nous parle de sa perception des autres agriculteurs :

« C'est sûr que je le perçois comme une certaine compétition. Mes choix de cultures ont quand même été faits dans ce contexte-là. » - Nathan, un aspirant.

L'accueil du projet agricole

La réceptivité du projet agricole par la communauté est un élément important pour l'intégration de l'aspirant agriculteur dans son nouveau milieu de vie. Plusieurs agriculteurs, surtout en production écologique, s'établissent dans des régions qui leur sont inconnues, et parfois sans savoir si leur projet sera bien reçu par la population locale. La place que la communauté donne à un projet agricole de type écologique est significative pour le néoagriculteur. En effet, comme il n'a pas forcément de liens familiaux avec des gens de la communauté, l'opportunité de créer des liens forts passe souvent par le projet agricole. La communauté joue un rôle important dans la création du sentiment d'appartenance de l'aspirant au territoire. Également, comme nous l'avons vu dans la section sur la mise en marché, plusieurs projets agricoles se fondent sur une mise en marché de proximité. Lorsque la communauté accepte et appuie un projet, cela favorise sa réussite et donc l'établissement de la relève dans la communauté. Dans certains cas, l'acceptation passe par l'implication des entrepreneurs dans les instances locales (p. ex. conseil municipal, comité de développement, école, etc.).

Perception des aspirants face à l'accueil de leur projet dans leur communauté

Pour les aspirants, l'acceptabilité d'un projet agricole est favorisée par le type de production choisi. Dans la plupart des cas, ils ne pensent pas que leur projet sera mal reçu par la communauté. Joanie, une aspirante, nous explique comment elle voit l'accueil de son projet :

« Non, je n'ai pas de crainte. Je pense que ça va être bien perçu. Surtout, qu'on vise le bio ! Je pense que les gens se font plus juger s'ils utilisent beaucoup de pesticides et s'ils détruisent l'environnement. Je veux être plus proche des gens. Créer des liens. » - Joanie, une aspirante.

Pour Joanie, il semble logique de penser que son projet sera bien accueilli puisqu'elle se dirige vers une production écologique. Elle explique que, selon elle, les agriculteurs qui établissent une entreprise agricole sous régie conventionnelle sont souvent moins bien accueillis. Léo, un aspirant qui s'oriente vers une production de grande culture conventionnelle, anticipe l'accueil que la communauté fera de son projet :

« Je dirais que ça dépend des gens, mais j'ai l'impression que la plupart vont percevoir ça négativement. [...] Parce qu'ils voient juste le mauvais côté. Moi, je vois le potentiel de ces terres-là qui n'était pas utilisé. Mais ces gens-là, ils étaient bien sans bruit, sans rien. Là, il va y avoir de la machinerie et des odeurs. Je ne pense pas qu'il va avoir tant de gens qui vont être contents. » - Léo, un aspirant.

Pour Léo, la réception de son projet agricole par la communauté sera un défi puisqu'il est conscient du préjugé que les populations ont de plus en plus envers l'agriculture conventionnelle. Contrairement à Joanie qui est convaincue d'avoir une bonne réceptivité envers son projet, nous pouvons penser – avec ces deux cas distincts – que l'acceptabilité des projets agricoles dans les communautés est influencée par le type de régie choisie et son impact sur l'environnement. D'autres aspirants envisagent leur intégration par leur implication dans des activités et des évènements pour la communauté.

L'expérience d'établissement dans la communauté d'accueil

La majorité des établis ont été bien accueillis et sont appréciés dans leur communauté, comme en témoignent Caroline et Edgar, deux établis. Caroline nous raconte que son conjoint et elle n'avaient pas choisi la terre en fonction de la communauté. Toutefois, ils ont découvert une communauté accueillante et soutenante pour leur projet agricole. Les gens étaient disposés à les aider, car selon Caroline, ils savaient que le couple mettait beaucoup d'efforts à valoriser une maison et à mettre en place une entreprise agricole. Aussi, selon elle, les gens étaient très heureux de voir arriver une offre alimentaire biologique de qualité dans leur communauté :

« Mon intégration à la région, je la trouve vraiment facilitée par mon emploi et mon entreprise. » - Caroline, une établie.

Caroline appréhendait une réaction négative des gens du village en lien avec l'arrivée de son projet, mais elle a été grandement surprise de constater le contraire. Elle explique cet accueil favorable par le fait qu'il y a une bonne partie de la population locale qui est des néoruraux (i.e. citadins ayant décidé de s'installer en zone rurale).

Edgar nous dit :

« Je pense qu'il y a une assez bonne réception de la communauté. Après, là je ne sais pas par rapport aux autres maraîchers. On essaie de vendre à prix vraiment bas. J'ai l'impression que ça peut irriter des gens alors que notre but ce n'est vraiment pas ça. Nous ce qu'on veut, c'est qu'il y ait une multiplication du nombre de maraîchers. Qu'il ait une multiplication des marchés publics. » - Edgar, un établi.

Tous ne partagent pas les mêmes rapports avec la communauté. Un établi nous partage l'accueil difficile qu'il a vécu. Il s'est senti jugé par ses voisins et mal perçu dans la manière de défricher son terrain :

« Les voisins me trouvent un peu "*weirdo*". Au début, j'ai commencé avec un rotoculteur et à la main dans du gazon. Tout seul. Ils me regardaient tous, dehors sur leur perron. Quasiment [en train de hocher la] tête. Maudit cave. Ils m'ont "*full*" jugé. » - Fabien, un établi.

Daniel, un autre établi, a vécu lui aussi une situation difficile au départ puisque la terre qu'il a acquise servait de relais pour les motoneigistes locaux. L'ancien propriétaire n'utilisant plus le terrain à des fins agricoles permettait des rassemblements sur la terre pour ce genre d'activités. Cela a causé des conflits avec certaines personnes de la communauté, mais Daniel a réussi avec le temps à leur faire comprendre que l'usage de sa terre était avant tout pour son entreprise et sa famille. Pour lui, l'intégration est passée à la fois par son entreprise agricole, assurant une offre alimentaire, mais surtout en s'impliquant dans divers comités municipaux. Aujourd'hui, Daniel est bien intégré dans la communauté et est un citoyen impliqué :

« De démarrer et de faire de l'agriculture ça a beaucoup facilité notre intégration dans le monde rural parce que les locaux, ça les impressionnait de voir ce qu'on était en train de faire là... Ils voient toutes les fermes mettre la clé dans la porte, et nous autres, on est là à essayer de démarrer une ferme. Nous on s'est tellement impliqué dans notre communauté, on s'implique toujours. À un moment donné les gens ont réalisé. En s'impliquant, tu finis par tisser des liens avec toute la communauté, autant les ancêtres, les locaux, que les gens qui viennent d'ailleurs. » - Daniel, un établi.

D'autres établis ont parlé de la taille de l'entreprise qui pouvait être associée à un certain manque de sérieux :

« Les autres agriculteurs peuvent nous voir comme des *“gentlemen-farmers”*. Je me le suis déjà fait dire, mais on réussit quand même à vivre de ça. Habituellement, un *“gentleman-farmer”* ce n'est pas quelqu'un qui va vivre de son agriculture. Ici, il y a eu l'arrivée de gens dans les années 70... C'étaient des *“retours à la terre”*. C'étaient des jeunes qui venaient se loger dans des maisons dans le bois et ils connaissaient tout. Ils ne prenaient pas les conseils des gens. Nous, on est très intégré dans la population, on est accepté de tout le monde. » - George, un établi.

Les établis nous ont dit que ce qui était problématique dans l'acceptabilité c'était la grosseur de l'entreprise ainsi que la perte de repères que peut causer le changement d'usage de certaines terres. En effet, dans les années 70, beaucoup de projets de retour à la terre ont contribué à forger une réputation de « *gentleman-farmer* » aux entreprises de petite taille.

L'intégration dans la communauté et l'établissement dans une nouvelle région nécessitent plusieurs conditions pour la réussite de ces entreprises. La présence d'un réseau de fermes permet aux agriculteurs de se sentir soutenus et d'avoir un espace pour partager leur réalité quotidienne. L'accueil favorable de la communauté vis-à-vis du projet agricole est aussi important, car il permet de développer une reconnaissance au sein de celle-ci et favorisera le développement du sentiment d'appartenance. Le fait de reconnaître ces entreprises pour leur contribution à la qualité de vie des résidents favorise l'intégration de ces agriculteurs nouveau genre. Certains agriculteurs s'intégreront à leur nouvelle communauté par leur implication citoyenne. Il faut que le milieu soit ouvert à cette possibilité. Parfois, la taille de l'entreprise ou encore le changement de fonction d'un terrain dans une communauté peut créer une réticence de la population locale envers la nouvelle entreprise agricole. Il faut que les communautés travaillent à défaire les préjugés associés à ce type d'agriculture si elles souhaitent faciliter l'accueil d'aspirants agriculteurs. D'autres facteurs ont été nommés par les aspirants et les établis, comme les services de proximité essentiels à leur qualité de vie. Parmi ces services, nous retrouvons les services-conseils relatifs aux projets agricoles tels que les services techniques et agronomiques, mais également les services associés aux loisirs, à la culture et aux familles.

5.3 Les conditions territoriales

Lieu d'établissement

Le démarrage d'une entreprise agricole ne peut se faire sans l'accès à un terrain approprié pour ce genre d'activité. Cela engendre un lot de conditions que nous avons nommées « les conditions territoriales ». Ces conditions territoriales sont influencées par le lieu d'établissement choisi. Dans le cadre des entretiens, nous avons interrogé les répondants sur leurs motivations à choisir un endroit pour s'établir. L'ensemble d'entre eux souhaite s'établir dans une région intermédiaire, soit l'Estrie, le Centre-du-Québec et Chaudière-Appalaches, ce qui concorde avec les résultats du sondage dans lequel 71 % des répondants ont indiqué cibler ce type de région. Pour les établis, les entreprises ciblées pour les entretiens étaient sélectionnées en raison de leur localisation dans les régions visées par le présent projet de recherche, soient le Centre-du-Québec et le Bas-Saint-Laurent.

Motivations d'établissement dans une région

Dans cette section, nous explorons les motivations et les raisons qui poussent un aspirant ou un établi à choisir une région pour établir son projet agricole. Parmi les motivations identifiées et priorisées dans le sondage sont ressorties : la proximité avec la famille et les amis, le potentiel de mise en marché, le potentiel agronomique et la proximité urbaine. Dans le cadre des entretiens, nous avons approfondi ces motivations en plus de traiter de la question du prix et de l'aménagement de la terre.

Proximité famille et amis

Pour une grande majorité des répondants au sondage, la raison la plus importante dans le choix d'une région est la proximité de la famille. Nous avons interrogé les aspirants et les établis sur la place qu'occupe la famille dans leur projet. Pour les participants, divers sens se dégagent. On voit une importance accordée à la présence du réseau familial (parents et famille élargie) en raison du soutien offert, mais également en raison de l'implication de la famille dans les activités de la ferme.

Pour deux aspirants, il est important que leur projet agricole soit à proximité de leur famille. Certains, comme Nathan, cherchent à s'établir là où leur famille a toujours été : « Moi je viens de là, je viens d'une des grandes familles du village. » - Nathan, un aspirant.

Mais au-delà de la proximité de la famille, l'implication de certains membres dans l'entreprise est considérée par les participants. Par exemple, Patrice considère impliquer sa famille dans son futur projet agricole : « Est-ce que les membres de ma famille seront de bons partenaires d'affaires ? »

- Patrice, un aspirant

Pour les établis, la proximité de la famille prend un autre sens, soit l'implication concrète dans l'entreprise. Pour une établie, l'implication de la famille se fait dans l'objectif d'assurer une relève:

« Les enfants sont dans l'entreprise aussi. Ils ont un pourcentage. On les a inclus, donc c'est familial. Quand je parle de la famille, c'est [la famille] immédiate : les enfants et les conjoints. Mon petit-fils, venir ici, il adore ça! C'est notre relève! On aimerait vraiment qu'un jour ils reprennent tout ça ici. Ma fille a fait son cours à l'ITA, c'est ma relève. Elle est ici à temps plein. Éventuellement, c'est elle et son frère qui vont s'en occuper. » - Alanis, une établie.

Pour certains, le choix de la terre d'établissement fut difficile puisque souvent les couples ou les membres du projet agricole ont de la famille répartie dans différentes régions de la province, comme nous le témoigne Caroline :

« Ça m'éloignait de ma famille. Ça me rapprochait d'une partie de ma famille, mais ça m'éloignait de mes parents. Ce n'est pas ce que je souhaitais. » - Caroline, une établie.

Ce qu'on apprend par le témoignage des établis c'est que même si la proximité de la famille est un désir au départ, il n'est pas facile de s'établir réellement à proximité. Plusieurs facteurs empêchent la proximité avec la famille, par exemple, la distance entre les différentes familles, mais également la capacité financière de l'aspirant pour accéder à la terre et le coût de celle-ci qui varie d'une région à l'autre. Comme en témoigne Caroline, ce facteur a eu une incidence importante dans le choix de leur lieu d'établissement :

« On trouvait ça plate de s'en aller dans le coin de Montréal pour moi et dans le coin de Québec pour mon copain. C'est loin de la famille et des amis. En plus, plus on est loin des deux, moins que c'est cher, souvent. » - Caroline, une établie.

Toutefois, pour certains il ne semble pas essentiel d'être proche de la famille parce que la famille, dans leur cas, prend une tout autre signification. Comme nous l'avons vu plus haut, la famille fait autant référence au réseau familial élargi qu'à la famille immédiate. Ainsi, certains aspirants sont d'avis que leur établissement ne se fera pas en fonction de leur famille élargie, mais bien en fonction de leur famille immédiate ou encore d'un réseau d'amis et de connaissances avec qui ils partagent des valeurs et une vision commune d'un mode de vie.

Deux aspirants et trois établis font d'ailleurs référence à la proximité d'un réseau de contacts comme critère de sélection d'un lieu d'établissement. Étant donné que la plupart des aspirants et établis rencontrés ne viennent pas des régions où ils décident de s'installer, ils cherchent

généralement à établir des liens avec un réseau de connaissances, d'amis ou de gens qui portent les mêmes valeurs qu'eux :

« J'ai choisi la place ici à cause des amis, à cause de la "vibe". Il y a un historique militant ici. La rivière qui est en bas, ils ont essayé de construire une immense auberge qui n'avait pas d'allure et les gens se sont tenus debout et ont bloqué le projet. De pouvoir quand même avoir des aspirations politiques ici... de ne pas avoir à faire un "X" sur tout mon passé militant... Y'a une "gang" ici pour ça, donc c'est sûr que ça joue dans la balance. » - Edgar, un établi.

Le réseau familial représente à la fois la famille immédiate, à la fois la famille élargie impliquée dans le projet, que ce soit comme partenaires d'affaires ou comme relève. Finalement, le réseau est composé également des amis et des connaissances qui aspirent à un mode de vie porté par des valeurs communes.

Mise en marché

Au-delà de la proximité de la famille et du réseau de contacts, le potentiel de mise en marché est la seconde raison la plus importante lors du choix d'une région. Cet élément s'explique notamment par le fait que les aspirants en formation doivent réfléchir à la mise en marché lors de la planification de leur projet agricole. Pour eux, l'objectif est de pouvoir établir un projet agricole qui sera en mesure d'écouler sa production par l'entremise de canaux de mise en marché diversifiés : paniers, marchés publics, vente aux restaurants et aux épiceries spécialisées, kiosque à la ferme, autocueillette, etc. Pour les établis, la quasi-totalité des répondants diversifie la mise en marché de leurs produits selon les types de production et la saison. Tel que mentionné précédemment, certains vendent leurs légumes via les marchés publics et les paniers l'été et développent des produits spécifiques qu'ils vendent toute l'année à certains clients, tels que les restaurateurs. Pour les répondants, il est essentiel de pouvoir diversifier leur mise en marché et s'ils jugent que le milieu est propice, cela ajoute une motivation supplémentaire à s'établir dans la région.

Cette condition est étroitement liée avec celle de la proximité avec les centres urbains. Comme l'explique Brigitte, la proximité des centres urbains est avantageuse pour la mise en marché :

« Ouin... comme je disais tantôt, la proximité entre Montréal et Québec. Ah oui, aussi il y a la mise en marché. On va à Québec, mais si on était mal pris on peut toujours aller à Montréal. On est entre les deux. » - Brigitte, une établie.

Un bassin important de la population au Québec se trouve en zone urbaine ou proche des grands centres. Pour pouvoir faire une mise en marché de proximité sans trop saturer le marché existant, il est intéressant pour les aspirants d'être proche d'une ville. Le potentiel de mise en marché est donc associé à la proximité de la ville en raison du bassin de clients potentiels, mais également pour le profil de la population qui y demeure. En effet, un établi nous explique que malgré le soutien de la population locale à son entreprise, la ville la plus proche a un bassin de population qui peut se payer ses produits :

« On entend [de plus en] plus parler du bio, des légumes, mais ça reste encore assez bourgeois comme activité. Les gens viennent au marché public, c'est bucolique au bout ! » - Daniel, un établi.

Même si la ville représente un bassin de clients potentiels, il n'en demeure pas moins que certaines entreprises agricoles doivent offrir plus de services personnalisés, comme la livraison pour certains restaurateurs en région :

« En région tu n'as pas le choix, il faut que tu offres toujours plus au même client si tu veux développer ou augmenter un peu tes revenus. Tu ne peux pas juste aller chercher d'autres clients. Le bassin est tellement minuscule et le marché cible il est assez restreint. » - Daniel, un établi.

Pour une établie, il est important de considérer le temps de route pour se rendre à un point de mise en marché :

« Donc ça, c'est un gros avantage du côté de la mise en marché. Sherbrooke, Trois-Rivières, Québec, même Montréal... Moi, deux heures, je trouve ça vraiment "*too much*", mais il y en a, pour leur mise en marché, quand c'est de plus grosses quantités, c'est favorable aussi. » - Kate, une aspirante.

Proximité urbaine

Comme l'a démontré le sondage, près de la moitié des aspirants considèrent la proximité urbaine comme une raison importante dans le choix du lieu d'établissement. Comme nous l'avons mentionné précédemment, la possibilité de diversifier ses canaux de mise en marché motive l'établissement dans une région. Toutefois, le sens que prend ce point-ci est davantage exprimé comme un besoin d'accès aux activités et à la vie urbaine puisque plusieurs sont eux-mêmes issus de ces milieux :

« Moi, le côté culturel, ça me fait vraiment triper. Des spectacles, des activités extérieures pour la famille (les glissades, les carnivals). Il y a tout le temps ça dans la ville la plus proche. C'est vraiment "*hot*"! Les dimanches, il y a des activités spéciales. Ils sont super proactifs dans rassembler, faire bouger, organiser des choses. C'est une ville vivante. » - Kate, une aspirante.

Pour certains, le choix de venir vivre en milieu rural est directement lié au projet agricole ou au conjoint :

« Moi, je suis une fille de ville. Jamais je ne serais venue ici... Jamais. Mais à force de côtoyer mon chum qui est un gars qui a été élevé en milieu rural... »
- Alanis, une établie.

« Moi je viens d'une région éloignée, donc j'aime beaucoup la nature, mais on était du monde de ville aussi. On restait en plein centre-ville de Québec. Donc on est en campagne, mais on est vraiment proche de la ville. » - Hélène, une établie.

« C'est sûr qu'on ne voulait pas être dans un trou perdu non plus. On est quand même sociable. » - Brigitte, une établie.

Pour l'un des établis, le fait de venir vivre dans une région éloignée amène un défi supplémentaire, car il implique un certain déracinement :

« Je pense que c'est un obstacle à quitter un lieu [le réseau social en ville]. »
- Edgar, un établi

Le potentiel agronomique

Le besoin d'un sol adapté et propice pour une agriculture biologique est une motivation soulevée par les répondants au sondage, mais également par les participants aux entrevues. En effet, une bonne partie des participants étaient hésitants à l'idée de s'établir sur une terre en friche, par peur du travail de plus à accomplir :

« C'est un défi de revalorisation de la terre. Non, c'est sûr que c'est un défi ».
- Léo, un aspirant

Cependant, certains ne voient pas la terre en friche comme un problème, mais plutôt comme un moyen d'alléger la charge financière au départ. Certains aspirants ont déjà planifié leur scénario :

« Nous, on louerait pendant deux ans pour commencer à fertiliser, à engraisser, à baisser la pression de mauvaises herbes et tout ça... reconstruire l'infrastructure. Donc ça nous donnerait vraiment le temps de mettre [l'entreprise] bien en place sans avoir une charge financière lourde à gérer avant l'achat. » - Kate, une aspirante.

Au niveau des établis, nous avons constaté qu'une majorité d'entre eux s'étaient établis sur une terre en friche ou sous-exploitée, mais semblaient le réaliser seulement lors de l'entretien :

« C'est ça qu'on avait ici. C'était en prairie depuis les années 70. Ils coupaient le foin, mais ce n'était vraiment pas entretenu. Ils coupaient le foin, mais il n'y avait pas de travaux de fait. » - Brigitte, une établie.

Pour d'autres, la friche n'était pas un problème :

« Non, ça ne nous dérange pas des terres en friche. » - Edgar, un établi.

Certains établis ont magasiné le sol de leur terre :

« Le sol c'était la première chose qu'on regardait en partant. On allait voir sur le site de l'IRDA. » - Brigitte, une établie.

Toutefois, une établie va même jusqu'à déconseiller l'établissement sur une terre en friche :

« Je ne recommande pas d'acheter une terre en friche. Ce n'est vraiment pas l'idéal. On le voit bien, que c'est long à remonter un pH et une belle structure de sol. Du ver fil-de-fer, c'est plate en tabarouette à avoir. » - Caroline, une établie.

Pour une autre établie, la terre en friche est directement associée à sa capacité financière et à ses besoins :

« En fait, je crois que c'est le prix à payer pour avoir une petite terre. » - Brigitte, une établie.

D'autres raisons pour le choix d'un lieu d'établissement ont été soulevées lors des entretiens auprès des établis ayant effectué une démarche d'établissement, mais ne sont pas ressorties comme importantes dans le sondage. Nous avons tout de même décidé de les présenter puisqu'elles permettent de comprendre la complexité de la recherche d'une terre pour ce type de projet agricole.

Prix de la terre

Un élément incontournable lors de la décision du lieu d'établissement est le prix de la terre. En effet, depuis quelques années déjà, la spéculation effectuée sur les terres agricoles entraîne une augmentation sans précédent de la valeur des terres⁴ (Financement agricole Canada, 2019). Même si, pour certains, cette réalité amène une sécurité financière dans l'investissement que représente l'achat d'une terre, pour d'autres cela complique particulièrement l'accès à celle-ci. Certains établis nous expliquent qu'ils n'auraient pas pu se permettre la terre qu'ils ont actuellement s'ils avaient fait le choix de s'établir dans une région centrale ou périphérique. Dans leur expérience d'accès à la terre, le prix est le principal critère.

« La terre était quand même relativement abordable, comparée à la même terre sur la Rive-Sud de Québec ou de Montréal. C'était ça qu'on avait les moyens d'acheter. » - Brigitte, une établie.

⁴ Au Québec, la valeur moyenne des terres agricoles a augmenté de 6,4 % en 2019, après avoir enregistré des hausses moyennes de quelque 8 % au cours des deux années précédentes. La valeur des terres agricoles ne cesse d'augmenter au Québec depuis 1986.

« Le prix! Oui c'est vrai que le prix c'est le premier en liste. Nous, c'est 35 hectares en tout... ce n'est pas en bas de 300 000\$. 3-400 000\$ et plus, dépendamment d'où tu es situé » - Daniel, un établi

« Je pense que [la valeur des] terres ont beaucoup augmenté. Je pense que si l'on avait à acheter aujourd'hui, ça ne serait pas du tout dans les mêmes prix qu'on a payés. » - Alanis, une établie.

« Ce n'est pas nécessairement la communauté qui nous a attirés ou un rythme [de vie] en général, dans cette région. C'est plus l'opportunité, le fait d'avoir un emploi et le fait de pouvoir acheter. On est allé un peu pour ça, mais beaucoup pour le prix. » - Caroline, une établie.

Aménagement de la terre

L'aménagement du terrain est également ressorti des entretiens comme un critère de sélection du lieu d'établissement. Depuis la révolution verte qui a mené à une industrialisation de l'agriculture, on observe une tendance vers l'augmentation des superficies des terres en culture pour produire davantage et faire des économies d'échelle. Dans ce contexte et comme les projets agricoles des aspirants sont généralement de petites tailles, les participants se butent à devoir déposer des offres d'achat pour des terres dont la superficie est trop grande et/ou trop chère pour leurs besoins. Parfois, ce sont des terres sur lesquelles ne se retrouve aucun bâtiment et où il est impossible de construire. De ce fait, la recherche d'une terre peut s'avérer un processus long et ardu pour plusieurs. Les établis nous partagent ce cheminement et la rareté des terres :

« C'est une petite terre. Nous, c'est cinq hectares au total qu'on a, en comptant le boisé. Trouver une terre de cinq hectares, il n'y en a pas tant que ça. C'est dur à trouver. » - Brigitte, une établie.

« Ici, c'est 1,4 hectare. C'était un critère, pour que ce ne soit pas trop gros. De ne pas avoir à passer notre temps à acheter de la machinerie agricole qui n'en finit plus. » - Edgar, un établi.

D'autres participants établis avaient des critères bien précis pour l'achat d'un terrain :

« On cherchait... on voulait du bois, on voulait pouvoir cultiver l'argousier, on voulait une cabane à sucre, on voulait grand. Ici, il y a cent acres. Pourquoi on est venu ici ? C'est parce que ça correspondait à ce qu'on cherchait. » - Alanis, une établie.

Habiter la terre

Les aspirants semblent être un peu plus flexibles sur le fait d'habiter ou non la terre qu'ils cultivent. Ils souhaitent avoir accès à un logement et un seul établi nous a confié qu'il ne souhaitait pas habiter le terrain sur lequel il cultive. Certains aspirants nous disent qu'il est complexe de trouver un logement en région :

« [...] quand tu ne connais pas les environs, c'est difficile de t'établir et de te trouver un appartement. » - Manon, une aspirante.

Pour ceux qui souhaitent s'établir dans un projet agricole collectif, le besoin de se loger individuellement est important et peut être plus complexe à réaliser :

« Moi, je ne me vois pas partager une même maison avec tout le monde. Je pense que c'est vraiment important qu'on ait de l'intimité. » - Kate, une aspirante.

Certains des établis nous ont confié qu'il a été long de trouver la bonne terre :

« On a eu de la misère à trouver. Ça devait faire une vingtaine d'années [...] qu'on cherchait une terre. » - Alanis, une établie.

D'autres options

Pour d'autres aspirants, la recherche d'options alternatives est envisageable afin de pouvoir s'établir dans un délai raisonnable et selon leurs conditions. On assiste à l'émergence de modèles alternatifs soutenus par les acteurs du monde agricole et régional : incubateurs agricoles, ententes de location avec promesse d'achat, maillage structuré par l'entremise du programme l'ARTERRE, mentorat, etc.

« Là, je regarde beaucoup les incubateurs. Ça me semble être des alternatives très intéressantes. » - Patrice, un aspirant.

Lorsque l'on regarde les conditions territoriales à l'établissement, on constate que plusieurs facteurs sont interreliés et susceptibles d'influencer le choix des aspirants agriculteurs. La question de la proximité de la famille, du réseau d'amis ou de connaissances est importante pour l'ensemble des participants. En fait, la question du lien social comme soutien du projet agricole est cruciale. Certains envisagent la relève dans leur entreprise, tandis que d'autres souhaitent être proches des leurs. De plus, certains présentent la proximité de centres urbains comme une condition essentielle pour faciliter la diversification des canaux de mise en marché et éviter de s'insérer dans un marché déjà saturé. De plus, cela leur évite d'avoir une trop grande distance à parcourir pour vendre leurs produits. Comme certains participants sont issus de la ville, la présence d'une vie culturelle active les motive à s'établir à proximité d'un centre urbain. De plus, le potentiel agronomique semble être un autre facteur du choix pour une terre. L'idée de s'établir sur une friche semble envisageable pour plusieurs même s'ils savent que la remise en exploitation demande beaucoup de travail. Comme certains d'entre eux sont contraints financièrement, ils se disent néanmoins prêts à relever le défi. Même si les régions intermédiaires sont prisées par les aspirants, le prix des terres et l'aménagement du terrain ainsi que les options alternatives d'aide

à l'établissement les amènent à choisir des régions plus éloignées. Enfin, pour les aspirants, l'option d'habiter la terre n'est pas essentielle, mais on constate que l'accès à un logement demeure difficile dans certaines régions.

5.4 Disposition personnelle et valeurs

Autonomie

Lors de l'analyse du sondage, nous avons identifié les valeurs qui semblent rejoindre le plus les aspirants agriculteurs. Deux valeurs principales se sont démarquées, soit l'autonomie (67 %) et l'accomplissement (59 %). L'autonomie est la valeur la plus importante auprès des répondants du sondage et nos participants aux entretiens vont dans le même sens. Le sens que les aspirants et les établis donnent à l'autonomie se précise dans les entrevues et se décline en trois facettes : l'autonomie alimentaire et financière ainsi que la liberté de ses choix et de ses actions.

Autonomie alimentaire

L'autonomie alimentaire correspond à l'autonomie que se procure un agriculteur en produisant sa propre nourriture et donc en limitant sa dépendance aux ressources alimentaires extérieures. Elle est intimement liée au désir d'autosuffisance et au mode de vie de l'agriculteur paysan. La souveraineté alimentaire, quant à elle, correspond au désir de produire suffisamment pour être en mesure d'approvisionner la population en aliments locaux. Dans le cadre des entrevues, il semble que l'autonomie alimentaire soit davantage dans la vision des établis. Dans la conception et le discours qu'ils tiennent, l'agriculture biologique et locale devrait être soutenue par leur communauté, mais ils vont plus loin en affirmant qu'on se doit, comme société, de tendre le plus possible vers l'autonomie alimentaire. La souveraineté alimentaire relève du constat qu'il y a plusieurs terres sous-exploitées, une relève qui veut produire à l'échelle humaine et que nous sommes en train de perdre notre patrimoine agricole local.

« Faut gagner en autonomie, on a à peu près 30 % du contenu de notre assiette en produits du Québec. C'est complètement insensé. C'est notre patrimoine, il faut le conserver et moi je rêve de ça, de gagner en autonomie au Québec. Il faut trouver des moyens de ne freiner personne et de voir [les terres en friche] utilisées. Pour moi, l'autonomie alimentaire c'est quelque chose qui doit se faire au Québec, pas juste localement. Il faut gagner en autonomie! » - Daniel, un établi.

« Dans l'absolu, on voudrait contribuer à la souveraineté alimentaire. [...] C'est un gros défi, on ne se le cachera pas. Ça ne se passera pas sur l'échelle d'une génération. C'est le projet auquel je veux travailler. » - Edgar, un établi.

De plus, l'environnement est mis de l'avant dans cette réflexion puisque selon certains établis, on ne peut plus continuer à soutenir l'achat de produits issus de régies de production intensives et polluantes ou de produits qui génèrent de la pollution par le transport du lieu de production au lieu de consommation.

« On voit la frontière se fermer de plus en plus et [avec] les changements climatiques, ça va gagner en intensité. Il y a des pays qui nous fourguent de la bouffe qui sont même plus capable de faire dans le bio, notamment en Californie. Là, c'est terminé, il ne se produit plus rien. Pendant 30 ans [la Californie] nous a fourni des légumes bio et aujourd'hui ce sont des milliers d'hectares [qui sont] abandonnés en raison de la sécheresse. C'est fini ! » - Daniel, un établi.

Autonomie financière

L'autonomie signifie aussi une forme d'indépendance financière face aux institutions bancaires. L'un des établis nous mentionne spécifiquement qu'il ne souhaitait pas faire d'emprunts pour son projet :

« Nous, on voulait justement éviter de rentrer dans la "game" des institutions financières. » - Edgar, un établi.

Aussi, certains perçoivent l'autonomie en termes de charge financière moindre, sans exclure complètement l'emprunt. Le but est de vivre moins de stress face à l'endettement :

« L'autonomie financière, selon moi, ça mène à l'autonomie de la vie en général. De pouvoir prendre des vacances, de pouvoir prendre un pas de recul. » - Manon, une aspirante.

Pour certains aspirants, le fait de prendre part à un projet collectif permet d'alléger cette charge financière et d'aspirer à un projet moins stressant :

« L'autonomie financière, aussi, je pense que c'est tellement moins lourd. Tu n'as pas de comptes à rendre et le stress sur tes épaules est moindre. Donc il y a beaucoup d'impacts sur ta vie, selon comment tu gères le stress financier, l'argent et les dettes. Moi, je ne veux pas faire tout par moi-même parce que je trouve que c'est trop gros, donc c'est pour ça qu'on veut s'associer avec des gens. » - Kate, une aspirante.

Cependant, les aspirants nous indiquent que dans le contexte actuel, il serait difficilement envisageable pour un agriculteur d'avoir une autonomie financière complète.

Liberté de choix et d'actions

Pour les aspirants, l'autonomie c'est d'avoir le contrôle sur comment se nourrir, sur comment faire son travail et vivre sa vie au jour le jour. L'agriculture est perçue comme un mode de vie qui permet ce type d'autonomie :

« On a quand même fait le choix de ne pas travailler dans un bureau, de ne pas faire les choses qui entrent plus dans le cadre. Il y a un certain côté d'autonomie dans ne pas choisir ce type de vie là. » - Océane, une aspirante.

« Surtout, le fait de savoir que ma survie va dépendre que de moi, pas d'un employeur qui va me dire que ce n'est pas bien ce que je fais, quand je sais que c'est bien ce que je fais. » - Ingrid, une aspirante

La liberté va aussi dans le sens de l'accès à la propriété, c'est-à-dire d'acheter une terre et d'être chez soi. Faire de son projet agricole un projet qui reflète ses valeurs :

« Je pense que c'est pourquoi on veut être propriétaires d'une terre et non des locataires. » – Kate, une aspirante.

Accomplissement

Dans le cadre des entretiens, nous avons questionné les aspirants sur le sens que représente l'accomplissement personnel dans leur vie. Pour quelques-uns d'entre eux, l'accomplissement c'est de suivre leurs aspirations personnelles : l'accomplissement d'un rêve, d'un projet de vie, mais également d'un travail bien fait.

« L'accomplissement c'est un sentiment important pour le développement de l'agriculteur selon moi. On a besoin de se sentir accomplis à la maison. On a besoin de se sentir accomplis au travail. C'est sûr qu'une lacune au niveau du sentiment d'accomplissement ça fait une grosse diminution dans le sentiment de confiance en soi. Ça fait diminuer beaucoup ton plaisir au travail. Si tu ne te sens pas accompli par une reconnaissance venant de toi-même ou venant de l'extérieur... C'est sûr que c'est plus le "fun" venant de l'extérieur aussi. » - Nathan, un aspirant.

Pour l'un des aspirants, le fait de remettre des terres en friche en culture lui donne ce sentiment d'accomplissement :

« Voir ces terres-là, qui étaient en friche, ça faisait un peu mal au cœur, mais les revoir remises en culture, bien c'est pour moi un accomplissement. » - Léo, un aspirant

Éducation

Nous avons remarqué qu'une majorité des aspirants à un projet de vie agricole (7) sont souvent scolarisés dans une formation reconnue et dédiée à l'agriculture. C'est ce qui semble différencier les aspirants des établis et nous laisse croire en l'arrivée d'une nouvelle génération d'aspirants.

Quelques-uns des aspirants avaient des professions avant de s'inscrire à une formation en agriculture. Pour eux, il était essentiel de se former dans le domaine afin d'être mieux outillé.

« Je suis technicien en physiothérapie. J'étais préposé avant en tout ça. Je ne devenais pas nécessairement la personne que je voulais devenir. [...] Je trouvais ça essentiel l'établissement, la connaissance, apprendre à faire un projet, à faire ton expérience. Je trouve que c'était la première étape logique dans tout changement de carrière, d'étudier. » - Léo, un aspirant.

« Je me suis dit que ce [diplôme d'études collégiales] là allait vraiment me donner des bases très solides, surtout pour le côté gestion, comptabilité. C'est vraiment mon point faible, donc ça va me forcer à le faire. Ce que moi-même, je ne pense pas que j'aurais fait. » - Kate, une aspirante

D'autres aspirants expliquent le rôle de la formation en matière d'éducation populaire et de transmission de savoirs :

« Il y a plein de gens qui nous vulgarisent des choses tous les jours dans la vie. Un agriculteur peut aussi le faire. » - Ingrid, une aspirante.

Quelques établis vont en ce sens également, ils souhaitent démocratiser l'agriculture :

« Comment tailler les arbres fruitiers, comment tresser l'ail, etc. Des ateliers pour partager des connaissances. J'aimerais pouvoir accueillir des gens pour justement démocratiser ce savoir-là qui est en train de se perdre. » - Fabien, un établi.

Même s'ils sont scolarisés à des niveaux différents (collégial et universitaire), contrairement aux aspirants qui sont formés plus spécifiquement en agriculture, les établis se sont tournés davantage vers un apprentissage autodidacte, par des stages sur des fermes ou encore par des formations spécialisées sur certains sujets agricoles.

« Au début [...] on a lu des livres comme le fameux « Jardinier-maraîcher » et « Agriculture maraîchère biologique » et différents livres de même. On a lu, on s'est beaucoup informé sur des blogues, sur Internet... On s'est beaucoup fiés à ça et à notre instinct, mais quand on se fie beaucoup trop à notre instinct on finit par se planter. » - Edgar, un établi.

Politique

Lors des entretiens, nous avons questionné les aspirants et les établis sur le rôle et la place qu'occupe le politique dans l'établissement de fermes comme la leur. Nous voulions aussi savoir s'ils se sentaient reconnus par les syndicats qui les représentent. Nous avons laissé le sujet ouvert afin qu'ils puissent élaborer sur leur vision de l'aide apportée à la relève d'aujourd'hui et de demain. Trois sujets se sont dégagés : la représentation syndicale, l'implication et l'engagement de la relève et les mesures de soutien à la relève actuelle.

Représentation syndicale

Plusieurs aspirants et établis disent ne pas se sentir représentés par le principal syndicat en place au Québec. Ils justifient cette position par le fait qu'ils ne sentent pas que les entreprises comme la leur, soit de petites tailles, peu mécanisées, sous régie biologique et faisant leur propre mise en marché, sont bien représentées. Pour certains établis, le fait que l'ensemble des producteurs, autant conventionnels que biologiques, soient représentés par le même syndicat ne fait pas sens:

« Je ne me sens pas représenté. Je pense de plus en plus que l'[Union des producteurs agricoles (UPA)] est en train de se transformer. Il joue sur l'image, c'est comme une façon de dérouter l'attention... L'UPA regroupe tous ces producteurs avec lesquels je ne partage aucune valeur. Je n'ai pas envie d'être représenté par l'UPA. Je ne vois pas comment il pourrait défendre nos intérêts, défendre les produits conventionnels et nos produits bio. » - Daniel, un établi.

Un autre établi va dans le même sens en spécifiant que l'idée d'un monopole syndical n'est pas une bonne chose:

« Non, vraiment pas. C'est une lutte que je veux mener. C'est un syndicat qui est au service de l'agriculture industrielle. Moi, je ne me sens aucunement représenté par l'UPA. Je ne sais pas si je dirais que c'est une mafia, mais c'est très certainement le plus puissant lobby industriel du Québec, du Canada. Ça prend une pluralité syndicale pour que tout le monde soit représenté. » - Edgar, un établi.

Certains des établis nous expliquent qu'ils adhèreraient davantage à une organisation comme la Coopérative pour l'agriculture de proximité écologique (CAPÉ) s'il s'agissait d'un syndicat:

« Non, je ne trouve pas que je suis si [bien] représentée que ça. Je trouve ça plate les monopoles dans la vie... C'est rarement quelque chose de positif. Je ne suis vraiment pas "pro" Union paysanne. Ce n'est pas une organisation à laquelle j'adhèrerais non plus. Si la CAPÉ devenait un syndicat, là j'embarquerais. » - Caroline, une établie.

Le fait qu'il y ait un seul syndicat représentant une diversité d'entreprises qui adhèrent à des valeurs et des pratiques agricoles différentes nuit au sentiment d'inclusion et de représentation des petites entreprises maraîchères. Les répondants perçoivent que la particularité de leur modèle d'entreprise agricole n'est pas reconnue. Toutefois, si la plupart des établis ne s'impliquent pas, par manque de temps, ou ne se sentent pas représentés par l'UPA, ils sont d'accord pour que le syndicat reste en place, mais qu'il devrait s'adapter :

« Je ne suis pas d'accord que l'UPA doit crever, elle doit être réformée. Ce qu'il faudrait c'est vraiment que l'accent soit mis pour encourager les agriculteurs/fermiers de famille. La CAPÉ va prendre un rôle politique là-dedans.

L'Union Paysanne ça va, mais il faudrait... c'est le monopole syndical qui me dérange... ce sont de gros capitalistes, mais une chance qu'ils sont là... Mais en même temps... Adaptez-vous! » - Fabien, un établi

Implication et engagement de la relève dans les organisations agricoles

Plusieurs établis nous indiquent s'impliquer dans la cellule locale de la CAPÉ surtout au niveau de la mise en marché :

« On ne s'implique pas encore vraiment dans la relève, dans les fédérations spécialisées. Peut-être que ça viendra, surtout au niveau de la [Fédération de la relève agricole]. On s'implique aussi dans la cellule locale de la CAPÉ pour développer une mise en marché du type "bio locaux". » - Caroline, une établie.

Certains établis participent aux rencontres dans les fédérations spécifiques à leur production (acériculture et cidrerie, notamment) pour être à l'affût de certains dossiers :

« On va aux réunions, ma conjointe est vice-présidente de l'UPA régionale et je suis président du Syndicat des producteurs forestiers de ma région. » - George, un établi

« Mon copain est sur le CA des producteurs de cidre. Il s'est fait approcher justement pour participer dans le CA parce qu'ils voyaient un peu l'apport qu'il pouvait apporter. » - Hélène, une établie.

D'autres participants nous indiquent que de s'impliquer dans une organisation lors du démarrage de leur entreprise est utopique puisque la charge de travail est trop importante :

« Je pense qu'une ferme qui veut démarrer ou qui vient de démarrer, même depuis cinq ans... Je ne pense pas qu'elle va s'impliquer. C'est un projet qui prend tout ton temps. » - Brigitte, une établie.

Mesures de soutien à la relève

Pour certains établis, ils considèrent que les mesures et le soutien à la relève offert depuis quelques années déjà favorisent l'établissement d'un projet agricole. En effet, ils ont pour la plupart bénéficié de mesures et de programmes financiers qui les ont grandement aidés. Pour d'autres, il n'y a pas que les mesures financières ou les subventions pour aider la relève. Certains voient qu'il s'agit de la responsabilité du gouvernement de mettre en place des mesures qui faciliteront l'accès à la terre et qui soutiendront l'entreprise dans ses premières années :

« Je crois que le gouvernement devrait aller plus loin. Je trouve qu'il y a des actions plus grandes qui pourraient être mises de l'avant. Il y a d'autres incitatifs qui devraient être mis en place, mais c'est juste par manque de volonté que ce n'est pas mis en place. [Par exemple], les tarifs d'électricité préférentiels qui auraient du bon sens pour les fermes. Je trouve que la [Commission de

protection du territoire agricole du Québec (CPTAQ)] devrait être plus modulée de manière régionale qu'elle ne l'est présentement. Je pense qu'il pourrait y avoir des politiques plus avant-gardistes, qui faciliteraient l'établissement de bien des gens. D'un côté entrepreneur, c'est dur de démarrer une entreprise quand tu n'as pas de mise de fonds. » - Caroline, une établie

Lorsque l'on s'intéresse aux valeurs, on note que l'autonomie occupe une place importante dans le discours des répondants. Ils y font référence sur le plan alimentaire et financier – à l'échelle de leur entreprise et de leur famille – mais évoquent également le concept de souveraineté alimentaire qui fait écho au concept d'autonomie alimentaire, mais appliqué à l'échelle d'une collectivité. En choisissant l'agriculture, les répondants témoignent vouloir contribuer à la souveraineté alimentaire du Québec en favorisant le développement d'une agriculture de proximité. L'autonomie financière revient également fréquemment dans le discours des répondants qui ont le souci d'éviter un trop haut niveau d'endettement. Le projet de vie agricole est une façon pour eux de s'offrir la liberté et le sentiment d'accomplissement dont ils aspirent et qui vient avec le fait d'avoir mis œuvre leur propre projet et d'avoir valorisé et entretenu un morceau de terre. De plus, ils souhaitent partager ce mode de vie en redonnant à la communauté par des offres de formation à la population notamment. L'éducation populaire et le transfert de connaissances sont des éléments importants de leurs projets. Plusieurs souhaitent donner et être reconnus pour leur contribution à la communauté.

6. Réflexion sur l'établissement des néo agriculteurs

La nature du projet agricole

Une nouvelle définition du biologique

Lorsque l'on s'intéresse aux projets des aspirants et des établis, on constate que la plupart s'orientent vers une production biologique, mais sans pour autant l'identifier par une certification. Comme nous l'avons vu, ils utilisent différentes dénominations : écologique, agroécologique, biodynamique, raisonnée, etc. Leurs valeurs environnementales motivent leurs choix de production et de mise en marché et, pour plusieurs d'entre eux, la certification n'a plus sa place. C'est un élément de marketing qui coûte trop cher et qui, avec la tendance grandissante de l'intérêt des consommateurs pour les aliments biologiques et locaux, a de moins en moins sa raison d'être. Ils constatent que les consommateurs changent leurs pratiques de consommation, car ils semblent être plus conscients de l'impact de la production conventionnelle sur l'environnement et la santé.

De plus, pour certains répondants, la certification semble devenir chez certains producteurs un simple argument de vente et une façon de donner une valeur ajoutée à leurs produits sans réel souci pour l'environnement. Pour eux, dans un monde plus juste, ce sont les producteurs conventionnels qui devraient payer une taxe pour l'utilisation de produits néfastes pour l'environnement. On comprend que les participants qui vont produire des produits biologiques le font par conviction, car ils pensent que l'agriculture devrait se faire ainsi.

« Ya plein de monde qui ont 75 000 entailles, qui sont certifiés bio et qui se pètent les bretelles avec ça, mais ils ne savent même pas ce qu'est un légume bio ou un poulet bio. Ils sont vraiment juste bio pour l'aspect financier de la certification. » - George, un établi.

Mise en marché plus diversifiée et locale

On constate également que la diversification des canaux de mise en marché est nécessaire afin d'éviter la saturation de certains secteurs, en particulier en ce qui a trait à la vente de paniers, mais surtout pour assurer un revenu intéressant tout au long de l'année. Souvent, les participants ciblent la vente de paniers biologiques – dont le contenu est également diversifié (légumes, fruits, viandes) – ainsi que les marchés publics, car ils peuvent faire une plus grande marge de profit dans ce genre d'évènements que par la vente de paniers. De plus, certains travaillent fort pour développer un marché à l'année en entrant notamment dans les épiceries spécialisées et les restaurants. Une tendance à l'agrotourisme s'impose dans les autres stratégies de mise en marché, que ce soit avec une approche plus éducative ou pour l'expérience vécue à la ferme. La diversification de la mise en marché est une façon de varier les ventes et les revenus, d'approvisionner la population et les entreprises locales et de créer un lien avec la communauté.

Statut d'entreprise en émergence : le collectif agricole

Nous avons constaté qu'il y a une tendance à mettre en place de nouvelles formes d'entreprises agricoles (p. ex. OBNL, coopératives) dont le but est la collectivisation du travail et de la charge financière du projet. En effet, plusieurs aspirants ont témoigné leurs intentions de démarrer des projets où ils envisagent diviser le travail, que ce soit par spécialisation de certains membres dans un domaine de production spécifique ou simplement au niveau de la charge globale de travail. De plus, le fait de se mettre en collectif permet d'obtenir plus de financement et de pouvoir alléger l'endettement lié à l'entreprise agricole. Les aspirants sont intéressés aux projets agricoles collectifs, car ils y voient principalement les avantages, tandis que les témoignages des établis nous laissent comprendre que le collectif apporte son lot de défis, surtout au niveau des relations

interpersonnelles. Initialement, plusieurs d'entre eux souhaitaient mettre en place un projet collectif, mais ils semblent avoir changé de trajectoire lorsqu'est venu le temps d'expérimenter ce modèle. Il semble ici avoir matière à travailler sur un accompagnement pour le démarrage de projets collectifs. Il apparaît souhaitable de poursuivre la recherche sur ce sujet.

De plus, le type de production influence le mode de démarrage de l'entreprise. Par exemple, les entreprises qui souhaitent mettre en place des cultures pérennes optent davantage pour l'établissement par l'acquisition d'une terre plutôt que par des modes alternatifs comme la location.

Les conditions communautaires favorables à l'accueil d'un projet agricole

Soutien de la communauté et le réseau social

Nous l'avons constaté lors des entrevues, les aspirants souhaitent que leur projet agricole soit bien accueilli par la communauté. Les communautés doivent se mettre dans une posture d'ouverture et de soutien face aux projets de ce genre. Savoir qu'il y a une personne-ressource dans la communauté pour accueillir les projets agricoles et qui sert de point d'ancrage pour les nouveaux arrivants est un élément qui permettrait aux aspirants agriculteurs de se sentir plus soutenus. Souvent, ils ne connaissent pas les personnes-ressources dans la région où ils s'installent. S'ils bénéficient d'une personne pour les orienter vers les ressources techniques, financières et autres à leur arrivée, cela facilite grandement leur établissement dans la région.

Les entretiens ont révélé que leurs appréhensions vis-à-vis la réceptivité de leur projet agricole par la communauté sont surtout liées au type de régie – biologique ou conventionnelle – qui sera choisie. Ils se disent optimistes lorsque la production prévue est biologique. On perçoit ici l'importance accordée à l'aspect environnemental dans les a priori relatifs à l'acceptabilité sociale du projet, contrairement aux établis qui évoquent plutôt des considérations relationnelles avec la population locale. En effet, ces derniers nous indiquent l'importance de s'impliquer dans le milieu afin d'y faciliter leur intégration, même s'il apparaît difficile de le faire en raison du manque de temps lors du démarrage d'un projet agricole. Plusieurs prioriseront leur implication dans des organisations offrant des services aux entreprises agricoles comme la leur. Par exemple, plusieurs s'impliquent dans la CAPÉ afin de mettre en place un réseau de mise en marché qui sera bénéfique pour leur entreprise. Certains établis nous disent avoir choisi la région parce qu'ils avaient déjà des liens dans le milieu ou encore, à cause de l'historique militant de la région. Dans ces deux cas

de figure, les néoagriculteurs créent, tissent ou entretiennent des liens qui seront favorables à leur intégration dans leur nouveau milieu. Finalement, lorsque ces réseaux sont directement associés à leur projet de ferme ou à une organisation avec laquelle ils partagent des valeurs et une vision, cela leur permet de créer un réseau et de mettre en place un espace de partage et d'échanges avec la communauté.

Les conditions territoriales favorables à l'établissement agricole

Proximité de la famille

La proximité de la famille et/ou d'un réseau amical est importante pour les aspirants et les établis, car elle facilite l'accès à du soutien dans la réalisation du projet. En effet, pour certains, la présence de la famille dans un rayon de distance raisonnable permet d'envisager l'établissement dans la région. Certains le voient comme un avantage quand vient le temps de fonder une famille, puisque les grands-parents sont d'une grande aide. Sinon, d'autres perçoivent la famille comme une importante main-d'œuvre et même comme une relève. Les aspirants ne veulent pas s'éloigner de leur famille et sont souvent prêts à faire un compromis pour que chaque agriculteur impliqué sur le projet puisse rester à proximité de sa famille et de ses amis. Si la proximité avec la famille est impossible ou leur est indifférente, ils seront souvent motivés à choisir une région où un réseau d'agriculteurs, avec qui ils ont des affinités et des visions communes de l'agriculture, est présent.

Accès à la terre

Malgré une ouverture de la relève à s'établir via des modes alternatifs d'accès à la terre, on constate que le rêve de posséder la terre et d'y habiter est un souhait que les participants chérissent. Ils souhaitent mettre en place un projet bien à eux, correspondant à leurs valeurs et à leur style de vie. Ils souhaitent avoir la liberté de faire ce qu'ils désirent sur cet espace qui est le leur. Ils veulent être libres de mener un projet qui sera en cohérence avec leurs valeurs, mais aussi de pouvoir le faire à leur manière. L'achat d'une propriété reste la manière privilégiée d'établir leur projet de vie. Certains nous ont dit qu'ils étaient ouverts à des modèles alternatifs d'établissement, mais il n'en demeure pas moins qu'ils souhaitent éventuellement acheter la terre. Plusieurs se questionnent sur le rôle de l'État en lien avec l'accès à la terre et, plus précisément, avec le morcellement des terres agricoles. Devrait-il y avoir une régionalisation des lois afin de favoriser, dans certaines régions, la disponibilité de petits lots pour la relève agricole ? Selon le rapport émis par la Commission de la protection du territoire agricole du Québec (CPTAQ) en 2017, le morcellement des terres en zone agricole n'aiderait en rien à contrer la spéculation

foncière et à favoriser l'accès à la terre pour la relève puisqu'il contribue à augmenter la valeur de revente des terres en facilitant la construction résidentielle (CPTAQ, 2017). De plus, le problème d'accès aux terres serait davantage lié à l'accaparement par des investisseurs dont l'objectif d'acquisition est financier :

« Le problème d'accessibilité à la terre ne semble pas être un problème de zonage agricole, mais bien un problème complexe causé, notamment, par l'accaparement des terres agricoles généré par des personnes morales ou physiques désintéressées par l'exploitation d'une entreprise agricole. Ces terres ainsi rendues indisponibles contribuent à la sous-utilisation de certaines portions de la zone agricole. » (CPTAQ, 2017, p.17)

Selon la CPTAQ, d'autres avenues sont à envisager afin de faciliter l'accès à la terre pour la relève agricole. Ils proposent de travailler davantage avec des outils comme les Plans de développement de la zone agricole (PDZA) et les banques de terres (comme le fait le service de l'ARTERRE) et aussi favoriser des projets expérimentaux comme le projet Ferme 59 dans la MRC de l'Érable (CPTAQ, 2017).

La localisation de la terre qui influence son potentiel agronomique, mais également le potentiel de développement de canaux de mise en marché pour l'entreprise est un critère déterminant dans la sélection du lieu d'établissement par la relève. La proximité des centres urbains, pour la mise en marché, mais également le soutien et la vitalité des services qui y sont offerts influence également le processus décisionnel.

Concernant la durée du processus d'établissement des aspirants agriculteurs, on constate sur la base des entretiens réalisés une forme d'urgence à mettre en place le projet agricole. En effet, ils semblent conscients que la recherche d'une terre adéquate, la préparation du sol et l'implantation de la production, notamment, sont des activités qui peuvent s'échelonner sur plusieurs années. Ils savent qu'ils devront être patients avant de pouvoir vivre de leur projet agricole. De plus, une pression supplémentaire s'ajoute puisque les terres convoitées sont rares et que le prix des terres est en constante augmentation.

Lorsqu'on discute avec les établis, on constate que l'établissement est un long processus sinueux et que « prendre le temps » peut être une stratégie profitable. En effet, ne pas précipiter l'achat d'une terre permet de laisser mûrir la réflexion autour du projet tout en laissant le temps aux opportunités de se présenter. De multiples visites sont souvent nécessaires afin de trouver une

terre qui répond aux critères de sélection des futurs agriculteurs. D'ailleurs, ces visites amènent parfois les aspirants à réévaluer leurs besoins en cours de route puisqu'ils constatent bien souvent un décalage entre la terre rêvée et l'offre disponible. En effet, les aspirants idéalisent parfois leur future terre, mais se retrouvent rapidement confrontés à la réalité du marché immobilier. En ce sens, cette relève se doit d'être patiente et de considérer le temps comme un allié dans la recherche du terrain de leur rêve.

Caractéristiques de la relève agricole

Les participants aux entretiens semblent envisager l'agriculture comme un mode de vie puisque ce métier leur offre une autonomie, tant au niveau professionnel que personnel et familial. S'ils se perçoivent parfois comme peu impliqués dans leur communauté, ils sont tout de même l'incarnation d'un changement de paradigme. À travers leur engagement dans la transition agroécologique en cours, ils militent pour une amélioration des pratiques alimentaires en offrant des aliments sains et locaux. De plus, en s'installant en milieu rural, ces néoagriculteurs contribuent à rendre disponible une offre alimentaire dans des villages qualifiés de déserts alimentaires.

Profils types des répondants

Trois profils types se dégagent des répondants aux entretiens réalisés :

1. **L'Idéaliste** : Il étudie en agriculture et aspire à un projet de vie agricole. Il planifie actuellement son projet idéal. Il se situe dans la tranche d'âge des 18-24 ans et a vécu des expériences de travail sur des fermes. Il milite en faveur de l'environnement et envisage le mode collectif pour s'établir. Il est ouvert aux modes d'accès à la terre alternatifs.
2. **L'Érudit** : Il s'établit souvent en agriculture après un changement de carrière. Il se situe dans la tranche d'âge des 25 à 34 ans. Il possède une formation universitaire ce qui facilite la recherche d'emploi en région. Il se forme à travers des stages, des séjours sur des fermes, sur le web ou dans les livres. Il a des aspirations d'engagement politique, social et environnemental.
3. **Le retraité passionné** : Il met en place un projet agricole pour enfin vivre une vie qu'il aurait souhaitée bien avant. Souvent, sa précédente carrière lui a permis de faire les économies nécessaires pour acquérir et développer sa ferme. Il se situe dans la tranche d'âge des plus de 45 ans. Il n'a pas de formation en agriculture, mais va chercher des formations ponctuelles auprès de ressources techniques ou via son réseau de contacts.

7. Conclusion

Nous espérons que ce rapport vous a permis de mieux comprendre le profil des acteurs qui participent à cet engouement vers une agriculture raisonnée et une consommation d'aliments responsables. Nous avons vu que les néoagriculteurs sont motivés par la production d'aliments sains et de qualité. Leurs pratiques sont fondées sur des valeurs de justice sociale et de respect de l'environnement. Ils ont une vision intégrée de l'agriculture et savent que les consommateurs sont de plus en plus sensibles aux enjeux de santé et d'environnement et donc portés vers des pratiques d'achats responsables. Ce portrait nous laisse croire que l'engouement vers une agriculture de proximité et écologique est loin d'être passager. Ses effets sont d'ailleurs multidimensionnels. On les observe notamment à travers ses retombées sur l'occupation dynamique des territoires ruraux qui, nous le savons, sont aux prises avec des enjeux de vieillissement et de diminution de leur population.

Nous avons vu que les conditions à l'établissement sont multiples et parfois complexes. Il semble néanmoins possible de mettre en place des initiatives à l'échelle de nos communautés et de nos MRC afin de favoriser l'établissement d'aspirants agriculteurs, d'assurer l'attractivité des territoires pour cette relève et de faciliter leur intégration dans les communautés. Cette étude nous a révélé l'ouverture des aspirants à expérimenter des modes d'accès à la terre alternatifs et leur intérêt avéré pour les structures collectives de gestion d'entreprise. Ils portent des valeurs d'autonomie, de souveraineté alimentaire, d'accomplissement, de liberté d'action ainsi que d'éducation citoyenne et populaire. Ils sont éduqués et veulent changer le monde. Leur projet de vie agricole étant une forme de militantisme en soi, ils optent pour une régie de production alignée avec leurs valeurs.

Le secteur agricole est en pleine effervescence. On constate la naissance de nombreux projets visant à soutenir ces futurs agriculteurs dans l'atteinte de leurs aspirations professionnelles. Plusieurs défis persistent et devront être adressés dans les prochaines années afin de soutenir leur établissement. L'accès à la terre pour la relève agricole non apparentée apparaît comme étant l'un des enjeux prioritaires. Des projets innovants devront être élaborés afin d'assurer une place à cette cohorte d'agriculteurs, porteurs d'avenir pour nos collectivités et pour la vitalité de nos régions.

Références

Brassard, M.-J. et coll. (2019). *Portrait statistique : Les aspirants à un projet de vie agricole en contexte non apparenté et hors cadre familial*. Centre d'innovation sociale en agriculture du Cégep de Victoriaville, Victoriaville.

CETAB+. (2019). Définition de l'agriculture biologique. Consulté en ligne le 29 avril 2020 :

<https://www.cetab.org/quest-ce-que-lagriculture-biologique>

COMMISSION DE PROTECTION DU TERRITOIRE AGRICOLE DU QUÉBEC. (2017). *Réflexion sur le morcellement*. Commission de protection du territoire agricole du Québec, 30 pages.

Financement agricole Canada. (2019). *Rapport : Valeur des terres agricoles 2019 FAC*, publié le 6 avril 2020. Consulté en ligne : <https://www.fcc-fac.ca/fcc/resources/2019-farmland-values-report-f.pdf>

Gingras, Christine et Sandrine Ducruc. (2019). *Rapport de recherche : Conditions gagnantes et freins au maillage agricole et sa viabilité*. Centre d'innovation sociale en agriculture pour le Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec.

Joseph, R., Bordt, M. et D. Hamdani. (2006). *Caractéristiques des incubateurs au Canada, 2005*. Statistique Canada, Division des sciences de l'innovation et de l'information, no 88F0006XIF au catalogue — no 007. Consulté en ligne :

<http://publications.gc.ca/Collection/Statcan/88F0006X/88F0006XIF2006007.pdf>

Annexes

Guides d'entretiens

| Guide d'entretien des établis | | |
|---|---|--|
| Questions | Données à colliger | Indicateurs |
| 1. Fiche signalétique | Caractéristiques sociodémographiques | Âge Sexe Orientation Nationalité/Ethnie Profession Rôle familial |
| 2. D'où provient votre intérêt pour l'agriculture? | Expérience concrète ou sensibilisation théorique initialement | Stage Sensibilisation médiatique Ferme familiale ou d'ami(es) Par souci environnemental ou politique Travail connexe Tourisme |
| 3. Pouvez-vous me décrire votre parcours à l'établissement? | Aspirations et récit de vie | Motivations Décisions sur l'organisation Étape d'établissement Stratégie utilisée |
| 4. Pour quelles raisons vous êtes-vous établi dans la région? | Besoin ou circonstanciel | Pas de place sur la ferme familiale Exode urbain |
| 5. Quels sont les critères qui ont influencé votre choix de lieu d'établissement? | Sentimental ou opportunité réelle | Proximité des ressources ou mise en marché Affection pour la région Prix des terres Proximité de famille |
| 6. Est-ce que votre perception sur la vie en milieu rural a changé avec le temps? Expliquez. | Comparaison avec perception antérieure | Perception plus positive ou négative |

| | | |
|--|---|---|
| <p>7. Vous seriez-vous établi sur une terre en friche?</p> | <p>Désavantage ou opportunité</p> | <p>Terre ayant potentiel Terre inutilisable (non arable) Terre accessible Terre abandonnée Terre non désirable Résultat de dévitalisation des régions</p> |
| <p>8. Par quel moyen avez-vous appris l'agriculture?</p> | <p>Expérience terrain et/ou formation scolaire</p> | <p>Années de formation Institutions et programme Type de travail ou d'expérience</p> |
| <p>9. Est-ce que votre perception sur la formation a changé depuis votre établissement?</p> | <p>Atténuation ou accentuation des idéaux</p> | <p>La formation scolaire est nécessaire La formation scolaire est survalorisée</p> |
| <p>10. Quels facteurs ont le plus influencé vos choix d'établissement?</p> | <p>Idéaux vs contraintes</p> | <p>Réalité financière Principes écologiques Contexte familial Niveau de formation Ressources physiques de la terre Sentiment d'urgence Etc.</p> |
| <p>11. Comment définiriez-vous votre projet actuel?</p> | <p>Modèle agricole et structure d'entité Perception de son entreprise</p> | <p>Ferme bio Ferme familiale OBNL Commune Projet personnel Agroforestier</p> |
| <p>12. Avez-vous réfléchi à d'autres modèles de mise en marché?</p> | <p>Modèle idéal</p> | <p>COOP Épicerie ASC Transformation En ligne Gestion de l'offre Etc.</p> |
| <p>13. Pour quelles raisons avez-vous choisi d'entreprendre un</p> | <p>Besoins individuels, principes ou facteurs circonstanciels</p> | <p>Ressources humaines Facilité Plaisir Mutualisme</p> |

| | | |
|---|--|--|
| projet : seul, en famille ou en groupe? | | Financier |
| 14. Quelles auraient été les conditions idéales pour votre établissement? | Stratégie d'établissement sans contraintes Permet de dévoiler les contraintes | Location avant achat Type de sol adéquat Emplacement de la ferme Accès logement Bâtiments Démarrage seul ou en groupe |
| 15. Comment votre intégration s'est-elle passée? | Intégration de l'individu dans une communauté Facteurs facilitants ou difficulté | Sentiment d'appartenance Intégration confrontant Intégration rapide Intégration progressive |
| 16. Comment a été perçu votre modèle de projet agricole par la communauté? | Intégration de projet dans un contexte Exemple concret | Confusion Intérêt Respect Adversité |
| 17. Considérez-vous votre projet agricole comme un travail? | Le travail est fondamental à leur identité, instrumental pour atteindre une qualité de vie ou l'expression d'une passion (vocation)? | Vocation Passion Exigence Devoir citoyen Devoir moral Subsistance |
| 18. Embauchez-vous des employés sur votre ferme? Pour quelles raisons? | Éthique sociale | Une pratique illégitime Un mal nécessaire Un atout Essentiel |
| 19. Avez-vous déjà eu besoin de soutien? Si oui, avez-vous fait appel à une ressource? | Niveau de réflexion sur l'anxiété et charge de travail | Service de remplacement Besoin ponctuel de main-d'œuvre Service d'aide psychologique Réseau fermier |
| 20. Comment percevez-vous les autres agriculteur(trices) | Menace ou opportunité | Compétiteur de marché Association mise en marché Coordination de production Partage de connaissances Partage de machinerie |

| | | |
|---|--|---|
| dans votre production? | | Support moral |
| 21. Pensez-vous que le contexte économique actuel avantage votre projet ou style d'agriculture? | Freine ou stimule les aspirations | Trop restrictif Trop compétitif Sécurisante Critique au niveau de l'échelle Pas assez coordonné |
| 22. Croyez-vous que les politiques agricoles ont facilité votre établissement ou développement? | Freine ou stimule les aspirations | Trop interventionniste Bien adaptées au marché Pas adaptées aux petites entreprises Favoritisme Durable Primes adéquates Conservatrices |
| 23. Selon vous, est-ce que la propriété privée des terres agricoles est bénéfique pour l'agriculture au Québec? | Solutions à la problématique de l'accès à la terre de la relève actuelle | Contre la propriété privée FUSA Terre publique Conservation du patrimoine naturel Conservation de patrimoine familial Permet une retraite aux agriculteurs |
| 24. Vous percevez-vous comme un agent de changement social? 25. Considérez-vous votre projet comme instrumental pour un changement social? | L'agriculture et le milieu rural sont-ils un moyen pour changer le monde? | Agriculture est instrumentale Agriculture une solution en soi Projet innovant Projet traditionnel Projet révolutionnaire |
| 26. Si vous aviez à refaire votre parcours, que feriez-vous? | Les décisions personnelles contestables et les points faibles dans le contexte agricole actuel | Proximité des ressources Mise en marché Financement Type de terre Timing Forme juridique |

| | | |
|--|----------------------------------|---|
| <p>27. Vous sentez-vous représenté dans le modèle syndical agricole actuel?</p> | <p>Bénéfique ou contraignant</p> | <p>Monosyndicalisme plus efficace Plurisyndicalisme plus juste Représentation adéquate Représentation inadéquate Structure trop hiérarchique Protège les petites entreprises</p> |
|--|----------------------------------|---|

| Guide d'entretien des aspirants en formation ou en processus d'établissement | | |
|--|--|--|
| Questions | Contenu visé | Indicateurs |
| <p>1. Parlez-moi de vous ? (présentation de soi)</p> | <p>Indice de valeur par lexique utilisé. Comment il ou elle se présente.</p> | <p>Âge Sexe Orientation Nationalité/Ethnie Profession Rôle familial</p> |
| <p>2. D'où provient votre intérêt pour l'agriculture ?</p> | <p>Expérience ou théorique Élément déclencheur</p> | <p>Stage Sensibilisation médiatique Ferme familiale ou d'ami(es) Par soucis environnemental ou politique Travail connexe Tourisme</p> |
| <p>3. Où en êtes-vous rendu dans vos démarches d'établissement ?</p> | <p>Choix de démarche pour atteindre objectif</p> | <p>Financement Formation Plan d'affaires Structuration d'entreprise Accès à la terre</p> |
| <p>4. Êtes-vous présentement ou avez-vous suivi une formation agricole par le passé ?</p> | <p>Ouverture du sujet : démarche à l'établissement</p> | <p>Diplômes Années de formation Institutions et programme Type de travail ou d'expérience</p> |

| | | |
|---|---|---|
| <p>5. Pourquoi avez-vous choisi de suivre (ou de ne pas suivre) une formation agricole ?</p> | <p>Valorisation de formation expérience travail ou formation académique (jugement)</p> <p>Vision utilitaire ou émancipatrice de l'éducation</p> | <p>Pression sociale ou familiale Valorisation du diplôme Pour la prime Pour le réseautage Expérience terrain plus efficace Question d'adaptabilité</p> |
| <p>6. Quelle est votre vision ou perception de l'agriculture ? A-t-elle changé depuis votre parcours ?</p> | <p>Atténuation ou accentuation des points de vue initiaux</p> | <p>La formation scolaire est nécessaire La formation scolaire est survalorisée L'expérience terrain est plus optimale</p> |
| <p>7. Dans quelle région souhaitez-vous établir votre projet agricole ? Pour quelle(s) raison(s) ?</p> | <p>Guidé par principe ou restreint par ressources (circonstanciel)</p> | <p>Proximité des ressources ou mise en marché Affection pour la région Prix des terres Proximité de famille Etc.</p> |
| <p>8. Quels sont les critères qui influencent votre choix de région d'établissement ?</p> | <p>Sentimental ou opportunité réelle</p> <p>Besoins d'établissement</p> | <p>Proximité des ressources ou mise en marché Affection pour la région Prix des terres Proximité de famille Rapprochement de la nature</p> |
| <p>9. Que représente pour vous la vie en milieu rural ?</p> | <p>Perception idéalisée ou concrète (expérience réelle)</p> <p>Un lieu physique ou symbolique</p> | <p>Opportunité de réinvention Lieu d'émancipation Fuite de mode de vie Lieu de ressourcement Communauté authentique Vivre en nature</p> |
| <p>10. Qu'est-ce qu'une terre sous-exploitée ou en friche vous évoque ?</p> <p>11. Vous installeriez-vous sur une terre en friche ?</p> | <p>Désavantage ou opportunité</p> | <p>Terre avec un potentiel Terre inutilisable (non arable) Terre accessible Terre abandonnée Terre non désirable Résultat de dévitalisation des régions</p> |
| <p>12. Comment définiriez-vous le projet agricole que vous souhaitez créer ou intégrer ?</p> | <p>Modèle agricole et structure d'entité</p> | <p>Ferme biologique Ferme familiale OBNL Commune Projet personnel Agroforestier</p> |

| | | |
|---|---|--|
| <p>13. Pour quelles raisons avez-vous choisi ce modèle ou ce type d'agriculture ?</p> | <p>Application de principes ou circonstancielle</p> <p>Niveau de réflexion sur circonstance/contexte actuel</p> | <p>Adapté au marché Conseil Adapté à mes principes Adapté à mon mode de vie Adapté à ma famille Influence de personnalité publique</p> |
| <p>14. Par quels moyens pensez-vous financer votre projet ?</p> | <p>Moyen pour atteindre le but</p> | <p>Support financier familial Support financier gouvernemental Association Partenariat Formation Travail</p> |
| <p>15. Selon vous, quel est le modèle idéal de mise en marché ? 16. Pourquoi ?</p> | <p>Modèle idéal</p> | <p>ASC COOP Épicerie collective Service en ligne Gestion de l'offre</p> |
| <p>17. Pour quelles raisons avez-vous choisi d'entreprendre un projet : seul, en famille ou en groupe ?</p> | <p>Besoins individuels, principes ou facteurs circonstanciels</p> | <p>Ressources humaines Facilité Plaisir Mutualisme Financier</p> |
| <p>18. Quelle est la place de la « Famille » dans votre projet agricole ?</p> | <p>Définition d'une agriculture familiale :</p> | <p>lieu/unité de soutien ,des personnes de soutien, détachement</p> |
| <p>19. Quelles seraient les conditions idéales recherchées pour votre établissement ? Un scénario sans contrainte.</p> | <p>Stratégie d'établissement sans contraintes</p> | <p>Location avant achat Type de sol adéquat Emplacement de la ferme Accès logement Bâtiments Démarrage seul ou en groupe Service familial Etc.</p> |
| <p>20. Quels sont les services essentiels ou les ressources déterminantes dans votre choix de communauté d'établissement ?</p> | <p>Besoins de soutien à quel niveau : familial, technique, financier, migration.</p> | <p>Location avant achat Type de sol adéquat Emplacement de la ferme Accès logement Bâtiments Démarrage seul ou en groupe</p> |

| | | |
|---|--|--|
| <p>21. Avez-vous des attentes ou des craintes face à votre arrivée dans une nouvelle communauté ?</p> | <p>Intégration de l'individu dans une communauté</p> <p>Intégration : Facteurs sociaux et culturels</p> | <p>Location avant achat Type de sol adéquat Emplacement de la ferme Accès logement Bâtiments Démarrage seul ou en groupe</p> |
| <p>22. Selon vous, comment sera perçu votre projet agricole par la communauté ?</p> | <p>Intégration de projet dans une communauté</p> | <p>Confusion Intérêt Respect Adversité Inclusion</p> |
| <p>23. Considérez-vous votre projet agricole comme un travail ?</p> | <p>Moyen de libération ou d'encrage dans l'identité lié au travail</p> | <p>Vocation Passion Exigence Devoir citoyen Devoir moral</p> |
| <p>24. Combien d'heures de travail en moyenne croyez-vous investir dans votre projet ? Pourquoi ?</p> | <p>Niveau de réflexion sur la charge de travail : ordre de valeur</p> | <p>Réalité agricole Passion et dévouement Conciliation travail-famille Choix de production Éthique de travail</p> |
| <p>25. Souhaitez-vous embaucher des employés sur votre ferme ? Quelles raisons motivent ce choix ?</p> | <p>Éthique sociale</p> | <p>Une pratique illégitime Un mal nécessaire Un atout Essentiel</p> |
| <p>26. Comment percevez-vous les autres agriculteur(trices) dans votre même production ?</p> | <p>Menaces ou opportunité</p> <p>Mutualisme ou concurrence</p> | <p>Compétiteur de marché Association mise en marché Coordination de production Partage de connaissance Partage de machinerie Support moral</p> |
| <p>27. Pensez-vous que le contexte économique actuel freine ou stimule votre projet ou style d'agriculture ?</p> | <p>Freine ou stimule les aspirations</p> <p>Préférence pour un système interventionniste, contrôlé ou marchand</p> | <p>Trop restrictif Trop compétitif Sécurisant Critique au niveau de l'échelle Pas assez coordonné</p> |

| | | |
|---|---|--|
| <p>28. Croyez-vous que les politiques agricoles actuelles freinent ou stimulent votre établissement ?</p> | <p>Freine ou stimule les aspirations Préférence pour un système plus libéral ou communautariste</p> | <p>Trop interventionniste Bien adapté au marché Pas adapté aux petites entreprises Favoritisme Durable Primes adéquates Conservatrice</p> |
| <p>29. Considérez-vous que l'accès à la terre est actuellement difficile au Québec ? Si oui, expliquez pourquoi.</p> | <p>Solutions à la problématique de l'accès à la terre de la relève actuelle Rapport à la propriété foncière</p> | <p>Contre la propriété privée FUSA Location Terre publique Bien pour la conservation Conservation de patrimoine familial Synonyme de liberté</p> |
| <p>30. Avez-vous une opinion sur le modèle syndical agricole actuel ?</p> | <p>Bénéfique ou contraignant</p> | <p>Monosyndicalisme plus efficace Plurisyndicalisme plus juste Représentation adéquate Représentation inadéquate Structure trop hiérarchique Protège les petites entreprises</p> |
| <p>31. Vous percevez-vous comme un agent de changement social ? 32. Qu'est-ce qu'un projet agricole comme le vôtre peut apporter à l'agriculture au Québec ?</p> | <p>L'agriculture et le milieu rural sont-ils un moyen* pour vous de changer le monde ?</p> | <p>Agriculture : instrument Agriculture : une solution en soi Projet innovant Projet traditionnel Projet révolutionnaire</p> |

Portrait des aspirants et des établis

Tableau 4 : Portrait général des répondants en phase qualitative

| Critère | Indicateurs | Aspirants | Établis |
|---------------------------------------|------------------------------|-----------|---------|
| Nombre de répondants | | 8 | 8 |
| Âge des répondants | Entre 17 ans et 24 ans | 5 | 0 |
| | Entre 25 et 34 ans | 2 | 5 |
| Sexe | Femme | 5 | 4 |
| | Homme | 3 | 4 |
| Statut civil | En union | 6 | 7 |
| | Célibataire | 2 | 1 |
| Langue maternelle | Français | 7 | 8 |
| | Anglais | 1 | 0 |
| Issus ou non issus du milieu agricole | Issus du milieu agricole | 1 | 0 |
| | Non issus du milieu agricole | 7 | 8 |
| Scolarité | Bacc. | 1 | 6 |
| | DEP | 7 | 0 |
| Formation agricole | | 7 | 3 |

PORTRAIT

ÉTABLIE EN AGRICULTURE

ALANIS

Âge : Entre 55 et 64 ans

Sexe : Femme

Statut civil : En union

Langue : Français

Issue du milieu agricole : Non

Scolarité : Baccalauréat

Formation agricole : Formation continue

Ses démarches d'accès à la terre :

- Long processus pour trouver la bonne terre
- Terre cultivable et érablière



Les valeurs d'Alanis :

- Famille
- Aucun intérêt pour le syndicat agricole
- Autodidacte dans sa formation agricole

Son établissement :

- On choisit le lieu en fonction de la terre et non de la communauté
- N'habite pas le milieu

« Les gens disent qu'on est fou de s'acheter de l'ouvrage, mais on ne le regrette pas. » - Alanis

Entreprise agricole :

Alanis et son conjoint ont une ferme d'argousier. Il s'agit d'un projet de retraite porté par la famille.

Mise en marché :

Vente directe avec un kiosque à la ferme, ils utilisent le bouche-à-oreille et leur site Internet pour faire la promotion.

PORTRAIT

ÉTABLIE EN AGRICULTURE

BRIGITTE

Âge : Entre 25 et 34 ans

Sexe : Femme

Statut civil : En famille nucléaire

Langue : Français

Issue du milieu agricole : Non

Scolarité : Secondaire

Formation agricole : Attestation d'études collégiales



Les valeurs de Brigitte :

- Ne se sent pas représentée par le milieu syndical agricole
- Autodidacte dans sa formation agricole

Son établissement :

- Vit de l'isolement dans sa communauté
- Réseau fermier fort
- Projet bien reçu dans la communauté

Ses démarches d'accès à la terre :

- Difficulté à trouver une petite superficie
- Le type de sol était primordiale
- Rapport étroit entre le bas prix de la terre et la friche

«Établissez-vous ou procréer mais pas les deux en même temps.» - Brigitte

Entreprise agricole :

Il s'agit d'un projet agricole de production maraîchère biologique en serre. Veut faire éventuellement du bleuet et des fleurs coupées.

Mise en marché :

- 50 à 80 paniers
- Vente en épicerie spécialisées
- Kiosque à la ferme
- Vente à d'autres maraîchers

PORTRAIT

ÉTABLI EN AGRICULTURE

DANIEL

Âge : Entre 45 et 54 ans

Sexe : Homme

Statut civil : En union

Langue : Français

Issu du milieu agricole : Non

Scolarité : Baccalauréat

Formation agricole : Aucun



Les valeurs de Daniel :

- Environnement
- Autonomie alimentaire
- Justice sociale

Son établissement :

- Impliqué dans sa communauté
- Très présent pour la relève

Ses démarches d'accès à terre :

- Le prix est le premier critère de sélection d'une terre

« Mon intégration à la région, je la trouve vraiment facilitée par mon emploi et par ma ferme. » - Daniel

Entreprise agricole :

Production maraîchère de légumes diversifiés et production de pousses, dont la mission sociale est de favoriser l'accès économique et physique aux produits biologiques et locaux. Souhaite développer l'élevage d'agneaux.

Mise en marché :

Restaurateurs, paniers, marchés publics et épiceries. Fais lui-même sa distribution.

CISA
Centre d'Innovation
Sociale en Agriculture

V CÉGEP DE VICTORIAVILLE

PORTRAIT

ASPIRANTE À L'AGRICULTURE

KATE

Âge : Entre 25 et 34 ans

Sexe : Femme

Statut civil : En union

Langue : Français

Issue du milieu agricole : Non

Scolarité : Diplôme d'études collégiales

Formation agricole : Diplôme d'études collégiales



L'accès à la terre pour Kate :

- Le prix est le premier critère de sélection d'une terre
- Démarche par location-achat

Les valeurs de Kate :

- La famille
- L'environnement
- L'autonomie financière et alimentaire

Ses conditions à l'établissement :

- Communauté dynamique
- Accès à des services familiaux
- Réseaux de fermiers

« Moi, je veux vraiment créer un petite communauté, vraiment un mode de vie, plusieurs familles ensemble, on partage la terre, on partage aussi le bonheur de vivre ensemble, de voir des enfants ensemble, qu'on ait des valeurs similaires, triper ensemble, aller jouer dans la forêt, let's go ! » - Kate

Projet agricole :

Ferme maraîchère de légumes biologiques diversifiés. Souhaite mettre en place un projet agricole en associant d'autres familles sur la ferme. Développement d'un volet pédagogique, culturel et artistique pour les gens de la communauté.

Mise en marché :

- Paniers biologiques de proximité.

CISA
Centre d'Innovation
Sociale en Agriculture

CEGEP DE VICTORIAVILLE

PORTRAIT

ASPIRANT À L'AGRICULTURE

LÉO

Âge : Entre 35 et 44 ans

Sexe : Homme

Statut civil : En union

Langue : Français

Issu du milieu agricole : Non

Scolarité : Diplôme d'études collégiales

Formation agricole : Diplôme d'études collégiales



L'accès à la terre pour Léo :

- Terre en friche louée à un membre de sa famille
- Les réglementations limitent l'utilisation de sa terre

Les valeurs de Léo :

- L'accomplissement
- Le travail
- La famille

Ses condition à l'établissement :

- Communauté dynamique
- Accès à des services familiaux
- Réseaux de fermiers

« J'ai vraiment envie que mes enfants et ma copine soit avec quelqu'un d'heureux via l'agriculture ? C'est ce que je veux, c'est ça le plan. » - Léo.

Projet agricole :

Son projet agricole consiste dans la première année en une production de cerise de terre et de pousses. Dans les années qui suivent, il aimerait développer une production de panier de légumes biologiques ainsi qu'une production acéricole.

Mise en marché :

- Paniers bio, restaurateurs et grossistes de la région

CISA
Centre d'Innovation
Sociale en Agriculture

V CÉGEP DE VICTORIAVILLE

PORTRAIT

ASPIRANTE À L'AGRICULTURE

MANON

Âge : Entre 17 et 24 ans

Sexe : Femme

Statut civil : En union

Langue : Français

Issue du milieu agricole : Non

Scolarité : Diplôme d'études collégiales

Formation agricole : Diplôme d'études collégiales



L'accès à la terre pour Manon :

- Elle désire être une relève non apparentée d'une ferme laitière
- Aspect de rusticité important
- Aspect financier très important

Les valeurs de Manon :

- La famille
- L'éducation populaire
- L'autonomie financière

Ses conditions à l'établissement :

- Développer ses connaissances en agriculture
- Réseaux de fermiers
- Accès aux bourses et subventions

« Que je parte à gauche, au centre, ou à droite, j'arrive toujours au même cul-de-sac. Tout le temps ! C'est qu'il me faut 500 000 \$ de mise de fonds. »

- Manon

Projet agricole :

Elle aurait aimé être la relève non apparentée de ferme laitière. Elle voudrait implanter un volet agrotouristique dans sa futur entreprise afin de faire de la sensibilisation auprès de

la population sur la réalité des fermes laitières. Elle désire avoir une ferme innovante. Toutefois, confrontée à plusieurs échecs, elle a abandonné toute tentative de transfert.

PORTRAIT

ASPIRANTE À L'AGRICULTURE

INGRID

Âge : Entre 17 et 24 ans

Sexe : Femme

Statut civil : En union

Langue : Français

Issue du milieu agricole : Non

Scolarité : Diplôme d'études collégiales

Formation agricole : Diplôme d'études collégiales



L'accès à la terre pour Ingrid :

- Démarche par location
- Prix de la terre peu élevé
- Recherche une petite surface pour produire

Les valeurs d'Ingrid :

- Autonomie, désire être son propre patron
- Ne se sent pas représentée dans le système syndical agricole actuel
- Rapprocher les gens de l'agriculture

Ses conditions à l'établissement :

- Réseaux de fermiers dans sa région

« Dans le fond, au lieu d'être juste une consommatrice, je me suis rendu compte que le pouvoir c'était d'être producteur, pas juste d'être consommateur. » - Ingrid

Projet agricole :

Projet agricole de petits fruits : production de framboisier, mûrier et fraisier biologiques sous tunnel. Son projet sera axé sur l'éducation populaire.

Mise en marché :

Principalement par l'autocueillette et la vente d'arbres fruitiers.

CISA
Centre d'Innovation
Sociale en Agriculture

V CÉGEP DE VICTORIAVILLE

PORTRAIT

ASPIRANTE À L'AGRICULTURE

JOANIE

Âge : Entre 17 et 24 ans

Sexe : Femme

Statut civil : En famille nucléaire

Langue : Français

Issue du milieu agricole : Non

Scolarité : Diplôme d'études collégiales

Formation agricole : Diplôme d'études collégiales

L'accès à la terre pour Joanie :

- Transfert de ferme, clé en main
- Pas de préférence pour une région en particulier
- Désire être à proximité des grandes villes



Les valeurs de Joanie :

- La famille impliquée à la ferme
- Mode de vie : une bonne qualité de vie par l'agriculture
- L'autonomie alimentaire et financière

Ses conditions à l'établissement :

- Habiter la terre qu'elle cultive
- Accès à des services destinés aux familles
- Une réception positive de la communauté pour le projet par son aspect biologique

« Une école, les garderies peut-être, l'épicerie, plus ou moins. On va avoir nos légumes, mais ça nous prend nos pâtes, etc. On est vraiment focus sur l'école pour les enfants. C'est vraiment l'école et les clients les enjeux déterminants. » - Joanie

Projet agricole :

Son projet agricole consisterait en une ferme de légumes biologiques et un élevage de lapins.

Mise en marché :

Son objectif est de 200 paniers de légumes biologiques jumelés avec de la vente de lapins d'élevage biologique. Elle utilisera les réseaux sociaux (Facebook, Instagram) ainsi que le bouche-à-oreille pour faire sa promotion.

PORTRAIT

ASPIRANT À L'AGRICULTURE

NATHAN

Âge : Entre 17 et 24 ans

Sexe : Homme

Statut civil : Célibataire

Langue : Français

Issu du milieu agricole : Oui

Scolarité : Diplôme d'études collégiales

Formation agricole : Diplôme d'études collégiales



Les valeurs de Nathan :

- L'accomplissement personnel
- L'autonomie financière

Ses conditions à l'établissement :

- Souhaite un accueil positif du projet agricole
- Autofinancement de son projet
- Peu d'appui familial

« Je trouvais ça essentiel l'établissement de la connaissance, apprendre à faire un projet, à faire ton expérience, je trouve que c'était la première étape logique dans tout changement de carrière d'étudier. » - Nathan

L'accès à la terre pour Nathan :

- Établissement sur la terre familiale de sa copine
- Ne veut pas être proche de la ville
- La rusticité a un impact sur le prix, important dans le choix de la région

Projet agricole :

Production de culture pour l'alimentation animale (foin et soya). Il s'associera avec un ami qui s'occupe plus de la machinerie.

Mise en marché :

Désire avoir le moins possible d'intermédiaire pour avoir un meilleur profit. Prends en considération la demande du marché.

PORTRAIT

ASPIRANTE À L'AGRICULTURE

OCÉANE

Âge : Entre 25 et 34 ans

Sexe : Femme

Statut civil : En union

Langue : Anglais

Issue du milieu agricole : Non

Scolarité : 1^{er} cycle

Formation agricole : Non



L'accès à la terre pour Océane :

- Désire être à proximité des centres urbains
- Pas sur une terre en friche
- Elle aimerait un transfert de ferme

Les valeurs d'Océane :

- L'apprentissage par expérience
- Mode de vie autonome
- L'agriculture vue positivement et qui permet le changement social

Ses conditions à l'établissement :

- Craint la barrière de la langue avec sa nouvelle communauté
- Désire le soutien et l'aide des autres agriculteurs
- Souhaite un accueil positif du projet agricole

« Ce que j'aime beaucoup de commencer en ce moment, c'est qu'on est vraiment bien réseauté. C'est beaucoup moins d'investissements de commencer de la base parce que tout est là. Côté social, c'est aussi d'être entouré d'autres maraîchers. » - Océane

Projet agricole :

Production de légumes diversifiés biologiques et monoculture d'asperges. Le projet sera fait en coopérative, il débutera sur un incubateur agricole.

Mise en marché :

Principalement par la vente de paniers biologiques, mais aussi par la vente dans les restaurants, les marchés publics et dans les entreprises (paniers d'entreprises).

CISA
Centre d'Innovation
Sociale en Agriculture

V CÉGEP DE VICTORIAVILLE

PORTRAIT

ASPIRANT À L'AGRICULTURE

PATRICE

Âge : Entre 17 et 24 ans

Sexe : Homme

Statut civil : Célibataire

Langue : Français

Issu du milieu agricole : Non

Scolarité : Diplôme d'études collégiales

Formation agricole : Diplôme d'études collégiales



Les valeurs de Patrice :

- Valeur écologique dans les pratiques agricoles
- L'éducation : avoir une formation en agriculture
- L'implication de la famille dans le projet agricole

Ses conditions à l'établissement :

- Importance d'un réseau de fermiers dans la région
- L'accès à de l'aide technique pour valider ses idées

L'accès à la terre pour Patrice :

- Son intérêt pour certaines régions est motivé par la présence de ses amis(es)
- Proximité des grands centres urbains
- Le prix des terres — intérêt pour les terres en friche pour leur prix

« Disons un projet qui est mené par 3 ou 4 personnes, ça permet de collectiviser le travail, mais aussi de collectiviser le stress qui est associé à ce projet-là, pis ça ça peut permettre une paix d'esprit. » - Patrice

Projet agricole :

Il aimerait faire une ferme maraîchère biologique sous la forme d'une coopérative afin de collectiviser le travail.

Mise en marché :

Il envisage mettre ses produits en marché avec le modèle ASC (Agriculture soutenue par la communauté) par des paniers de légumes, car il aime beaucoup le contact direct avec les consommateurs.

PORTRAIT

ÉTABLIE EN AGRICULTURE

CAROLINE

- Âge :** Entre 25 et 34 ans
Sexe : Femme
Statut civil : En union
Langue : Français
Issue du milieu agricole : Non
Scolarité : Baccalauréat
Formation agricole : Aucune



Ses démarches d'accès à la terre :

- Considération des aspects agronomiques de la terre
- Le prix des terres dépendamment de la région est un critère d'importance
- Une région qui leur permet d'être près de leur ancien travail et des grands centres

Les valeurs de Caroline :

- Environnementale, contre l'utilisation de pesticide
- Achat local
- Plus d'actions politiques pour l'agriculture biologique

Son établissement :

- Coup de cœur pour la région d'établissement
- Aide financière des proches (Love Money)
- Implication dans les réseaux fermiers

« Je ne recommande pas d'acheter une terre en friche. Ce n'est vraiment pas l'idéal. » - Caroline

Entreprise agricole :

Le projet agricole est une production maraîchère bio-intensif avec serre. Ils font des paniers (50) et distribuent dans trois points de chute.

Mise en marché :

Pour sa mise en marché, le couple s'occupe de faire sa propre commercialisation. Ils vendent dans une épicerie spécialisée ainsi qu'à d'autres fermiers pour compléter les paniers. Toutefois, ils trouvent que la vente de paniers est difficile, sur le plan du contact avec les clients.

CISA
Centre d'Innovation
Sociale en Agriculture

V CÉGEP DE VICTORIAVILLE

PORTRAIT

ÉTABLI EN AGRICULTURE

EDGAR

Âge : Entre 25 et 34 ans

Sexe : Homme

Statut civil : Célibataire

Langue : Français

Issu du milieu agricole : Non

Scolarité : Baccalauréat

Formation agricole : Aucune



Ses démarches d'accès à la terre :

- Proximité de la famille
- Le prix des terres est le premier critère de l'accès à la terre
- Aurait eu besoin de penser à de meilleures installations

Les valeurs de Edgar :

- L'autonomie alimentaire individuelle et collective
- La justice sociale
- L'agriculture comme un mode de vie

Son établissement :

- Difficulté d'intégration sociale dans la communauté
- Aucun emprunt à des institutions financières
- Soutien des réseaux d'agriculteurs

« Ce que l'on veut c'est de rendre des aliments sans intrant chimique, on ne peut pas dire biologique parce que c'est une appellation contrôlée, mais on ose dire écologique ou agro écologique. » - Edgar

Entreprise agricole :

Le projet d'Edgar est un projet maraîcher communautaire. Il s'agit d'un OBNL qui vise la vente de produit à faible coût.

Mission : favoriser l'accès économique et physique aux produits localement et biologiquement produit.

Mise en marché :

La mise en marché se fait par l'entremise des marchés publics.

CISA
Centre d'Innovation
Sociale en Agriculture

V CÉGEP DE VICTORIAVILLE

PORTRAIT

ÉTABLI EN AGRICULTURE

FABIEN

Âge : Entre 25 et 34 ans

Sexe : Homme

Statut civil : En relation

Langue : Français

Issu du milieu agricole : Non

Scolarité : Baccalauréat

Formation agricole : Diplôme d'études professionnelles



Ses démarches d'accès à la terre :

- Petite superficie
- Terre en friche
- Réseau d'amis dans la région d'établissement

Les valeurs de Fabien :

- Justice sociale
- Autonomie
- Anticapitalisme

Son établissement :

- Pas issu du milieu rural
- Réseau d'amis dans la région d'établissement
- Héritage

« Un des critères c'était de pas être isolé. D'avoir des amis(es) dans un rayon de peut-être 3 km. Ça c'était un critère, que ce ne soit pas trop gros. De ne pas avoir à passer notre temps à acheter de la machinerie agricole qui n'en finit plus. » - Fabien

Entreprise agricole :

Fabien et sa copine ont acheté le lot récemment dans le but de produire du lapin, de la volaille, du canard en plus d'y faire une production maraîchère et fruitière. La mise en marché n'est pas déterminée, mais ils souhaitent faire des ventes par le biais des réseaux familiaux et des amis.

PORTRAIT

ÉTABLI EN AGRICULTURE

GEORGE

Âge : Entre 35 et 44 ans

Sexe : Homme

Statut civil : En union

Langue : Français

Issu du milieu agricole : Non

Scolarité : Diplôme d'études collégiales

Formation agricole : Diplôme d'études collégiales

Ses démarches d'accès à la terre :

- Affection pour les montagnes et le forêt
- Désirait avoir quelques érables sur la terre
- Aurais aimé avoir des bâtiments en meilleur état



Les valeurs de George :

- Autonomie alimentaire
- Éducation : apprentissage par expérience et formation d'appoint
- Politique et environnemental : importance de la certification biologique

Son établissement :

- Aller chercher le plus d'aide financière possible des institutions et fonds d'investissement
- Intégration dans la communauté grâce à son entregent
- Utilise les forces de sa communauté pour de l'aide technique à la ferme

« Ce qu'on veut faire avec nos produits c'est nourrir les gens. » - George

Entreprise agricole :

George et sa conjointe ont une entreprise diversifiée : ils ont une petite érablière, quelques ruches et font de l'élevage de porcs en pâturage.

Mise en marché :

Ils font la transformation de leur sirop sous divers produits de l'érable ainsi que la vente directe et en vrac à la fédération. Pour ce qui est de l'élevage artisanal, ils transigent avec un abattoir ainsi qu'un boucher et font la vente directe, au marché public ainsi qu'à des restaurateurs.

CISA
Centre d'Innovation
Sociale en Agriculture

V CÉGEP DE VICTORIAVILLE

PORTRAIT

ÉTABLIE EN AGRICULTURE

HÉLÈNE

Âge : Entre 25 et 34 ans

Sexe : Femme

Statut civil : En union

Langue : Français

Issue du milieu agricole : Non

Scolarité : Baccalauréat

Formation agricole : Aucune



Ses démarches d'accès à la terre :

- Transfert de ferme
- Proximité de la famille et de la ville
- Coup de cœur pour la terre

Les valeurs d'Hélène :

- Politique : implication politique dans des associations
- Travail : le projet n'est pas un travail
- Changement social : encourager la consommation locale

Son établissement :

- Aimerais avoir plus de services-conseils dans la région
- Importance des réseaux familial et social
- Contente des changements dans les politiques de vente du cidre au Québec

« Toutes les conditions étaient réunies. Nous sommes à 25 minutes des ponts, tu as tout ce qu'il te faut dans la vie. Moi je viens de la campagne, donc j'aime beaucoup la nature, mais on est du monde de ville aussi. Donc on est en campagne, mais on est vraiment proche de la ville. Proche des amis(es) et de la famille. » - Hélène

Entreprise agricole :

Cidrerie biologique et de transformation du produit de la pomme.

Mise en marché :

Ils ont 50 points de vente en plus de la boutique à la ferme. Ils font de l'autocueillette à l'automne. Ils vendent aussi le cidre en fût dans les restaurants.

CISA
Centre d'Innovation
Sociale en Agriculture

V CÉGEP DE VICTORIAVILLE