



laboratoire
agriculture urbaine

PORTRAIT ET BESOINS EN ACCOMPAGNEMENT DES PRODUCTRICES ET PRODUCTEURS AGRICOLES URBAINS

UTILISATION DU PROGRAMME SERVICES- CONSEILS



Ce projet a été financé par l'entremise du Programme services-conseils, en vertu du Partenariat canadien pour l'agriculture, entente conclue entre les gouvernements du Canada et du Québec.



Le Laboratoire sur l'agriculture urbaine (AU/LAB) est un espace de recherche, de formation, d'innovation et d'intervention. Organisme à but non lucratif, AU/LAB est un lieu d'action et de réflexion national et international sur l'urbanité et l'alimentation. Il agit dans une perspective de participation au développement d'un système alimentaire urbain, d'un urbanisme viable et d'une économie circulaire au sein des villes. S'appuyant sur une large expertise et plus de 12 ans d'expérience, AU/LAB assure l'émergence de propositions, d'initiatives et d'entreprises portant autant sur la production et la transformation que sur la distribution et la mise en marché de l'agriculture urbaine. AU/LAB est mandataire du Carrefour de recherche, d'expertise et de transfert en agriculture urbaine (CRETAU), mandat soutenu par le ministère de l'Agriculture des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec, la Ville de Montréal, l'Université du Québec à Montréal et le Palais des congrès de Montréal.



2349 rue de Rouen
Montréal (QC) H2K 1L8
Canada

info@au-lab.ca | www.au-lab.ca

PORTRAIT ET BESOINS EN ACCOMPAGNEMENT DES PRODUCTRICES ET PRODUCTEURS AGRICOLES URBAINS : UTILISATION DU PROGRAMME SERVICES-CONSEILS

Avril 2020

Document produit par le Laboratoire sur l'agriculture urbaine (AU/LAB)

Recherche

Anne-Marie Bernier, conseillère scientifique, AU/LAB

Marie-Josée Vézina, agronome, coordonnatrice recherche et accompagnement agronomique, AU/LAB

Rédaction

Anne-Marie Bernier, conseillère scientifique, AU/LAB

Direction de la recherche

Éric Duchemin, directeur scientifique et formation, AU/LAB

Marie-Josée Vézina, agronome, coordonnatrice recherche et accompagnement agronomique, AU/LAB

Comité de suivi (membres externes)

Mohammed Boudache, agronome, ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

Louis Dionne, directeur général, Coordination services-conseils (CSC)

Guillaume Breton, chargé de projets, Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec (CRAAQ)

Révision linguistique

Audrey Jenkins, adjointe aux événements, Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec

Danielle Jacques, éditrice, Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec (CRAAQ)

Citation suggérée

Bernier, A.-M., M.J. Vézina et E. Duchemin (2020). Portrait et besoins en accompagnement des productrices et producteurs agricoles urbains : utilisation du programme services-conseils. Laboratoire sur l'agriculture urbaine. 43 p.

Remerciements

L'équipe tient à remercier les productrices et producteurs agricoles urbains, ainsi que les organismes dispensateurs de services-conseils qui ont généreusement participé à l'étude. Nous apprécions aussi la collaboration des experts du comité de suivi qui ont contribué au questionnaire adressé aux productrices et producteurs, à la planification générale de la recherche et à la révision des résultats.

TABLE DES MATIÈRES

TABLE DES MATIÈRES	iii
LISTE DES TABLEAUX.....	iv
LISTE DES FIGURES.....	iv
RÉSUMÉ.....	1
INTRODUCTION	3
DESCRIPTION DU PROJET	4
Objectifs	4
Méthodologie.....	4
CARACTÉRISTIQUES DE L'ÉCHANTILLON	5
Filières des entreprises participantes	5
Origine des participants	6
Taux d'enregistrement au MAPAQ des entreprises participantes	6
Stade de développement des entreprises participantes	7
LE PROGRAMME SERVICES-CONSEILS AUPRÈS DES PRODUCTRICES ET PRODUCTEURS URBAINS.....	8
Connaissance de l'existence des services offerts	8
Expérience des productrices et producteurs urbains en matière de services-conseils.....	9
Offre d'accompagnement idéale selon les participants	10
Accompagnement par les pairs.....	11
Description des besoins en accompagnement des productrices et producteurs agricoles urbains	11
Dispensateurs des services-conseils auprès des productrices et producteurs urbains.....	15
Perception des fournisseurs de services-conseils.....	16
CONCLUSION	18
RÉFÉRENCES.....	19
ANNEXES.....	20
ANNEXE 1 : GUIDE D'ENTREVUE AUPRÈS DES PRODUCTEURS ET DES PRODUCTRICES	21
ANNEXE 2 : QUESTIONNAIRE POUR LES PRODUCTEURS ET LES PRODUCTRICES	22
ANNEXE 3 : TABLEAUX ET FIGURES.....	26
ANNEXE 4 : QUESTIONNAIRE POUR LES FOURNISSEURS DE SERVICES-CONSEILS	39

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1. Stade de développement des entreprises d'agriculture urbaine participantes	7
Tableau 2. Demandes de conseils provenant des pairs selon le domaine de production	12
Tableau 3. Besoins en accompagnement des productrices et producteurs urbains	13
Tableau 4. Domaine d'activité des producteurs et des productrices ayant des besoins en accompagnement au niveau de la production.....	15
Tableau 5. Professionnels dispensateurs de services-conseils demandés par les producteurs et les productrices	16

LISTE DES FIGURES

Figure 1. Participation selon les différentes filières	5
Figure 2. Origine des participants.....	6
Figure 3. Connaissance de l'existence d'un programme de subvention pour l'accompagnement auprès des productrices et producteurs agricoles, selon l'enregistrement au MAPAQ	8

RÉSUMÉ

La présente étude a pour premier objectif de dresser le portrait de l'utilisation des services-conseils et des besoins en accompagnement des productrices et producteurs agricoles urbains.

Dans le cadre de ce projet, 42 productrices et producteurs ont été consultés, que ce soit lors d'entretiens de groupe à Gatineau, Montréal, Québec, Sherbrooke et Trois-Rivières ou de rencontres individuelles. Un questionnaire a également été distribué à l'ensemble des entreprises participantes, soit 42 des 62 entreprises recensées au moment de l'étude, pour un taux de participation de 68 %.

L'étude permet de tirer certains constats. Tout d'abord, les entreprises urbaines de cultures émergentes – champignons, insectes et micropousses – n'ont pas accès à des ressources techniques adéquates, car ce sont les seuls experts dans leur domaine à l'heure actuelle. Quant aux entreprises maraîchères (en extérieur comme en intérieur), elles semblent trouver leur compte plus facilement dans l'offre actuelle.

Les entreprises participantes connaissent le programme de subvention pour l'accompagnement auprès des productrices et producteurs agricoles dans une proportion de 65 %, alors que 35 % ne sont pas au courant de son existence. Les entreprises possédant un numéro d'identification ministériel (NIM) exploitant ou bénéficiaire savent en majorité (85 %) qu'elles ont accès à l'offre des réseaux Agriconseils, tandis que celles qui n'en ont pas ignorent à 71 % l'existence de ce service.

Les entreprises participantes ont déjà profité, dans une proportion de 58 %, d'un accompagnement dans le cadre de leur projet de production agricole, alors que 42 % n'en ont jamais reçu. Celles qui en ont profité ont pour la plupart un NIM (78 %), alors que parmi celles qui n'ont pas reçu d'accompagnement, seulement la moitié en possède un. Les activités pour lesquelles de l'accompagnement a été réalisé sont la gestion (36 %) et les techniques de production (27 %), suivies des pratiques agroenvironnementales (16 %) et de la mise en marché (16 %). Parmi les entreprises qui n'ont pas reçu d'accompagnement, 23 % n'en ont jamais ressenti le besoin, 20 % n'étaient tout simplement pas au courant que le service existe, 17 % considèrent l'offre non adaptée à leurs besoins et 13 % trouvent les tarifs trop élevés.

Les productrices et les producteurs ont exprimé une nette préférence pour les services disponibles sur demande (58 %), plutôt qu'à des fréquences prédéterminées : une fois par semaine (18 %) ou une fois par mois (23 %). En ce qui concerne la formule, la préférence va à la visite sur le site de l'exploitation (40 %). La période de démarrage est, selon 57 % des entreprises, la phase durant laquelle elles ont le plus grand besoin en accompagnement.

Les besoins en services-conseils les plus souvent nommés concernent la production (mentionné par 45 % des entreprises). Ceci s'explique probablement par le fait que les secteurs de productions émergents trouvent difficilement des références fiables, que ce soit sous forme d'experts ou de données, pour guider leur production. L'aide au financement est un besoin important pour 31 % des entreprises et l'accès à l'information est également un besoin nommé fréquemment (26 %).

Les services-conseils demandés concernent un large éventail de spécialités : ingénieurs et ingénieures, agronomes, urbanistes, experts en marketing et mise en marché, conseillères et conseillers financiers,

architectes, avocats et avocates, notaires, courtières et courtiers immobiliers, etc. Le besoin de travailler en multidisciplinarité est donc évident.

Par ailleurs, tous les fournisseurs de services-conseils auprès des productrices et producteurs urbains rencontrés travaillent en collaboration avec plusieurs professionnels issus d'autres disciplines qu'ils n'hésitent pas à recommander aux entreprises au besoin. La moitié des entreprises ou organismes rencontrés sont reconnus comme dispensateurs de services-conseils auprès des réseaux Agriconseils, les autres sont des fournisseurs d'équipement et un organisme de soutien aux entreprises en démarrage.

Les tarifs pour une heure d'accompagnement par les fournisseurs de services-conseils rencontrés varient entre 75 \$ et 150 \$/heure. Certains fournisseurs d'équipement incluent leur accompagnement dans le service à la clientèle, donc il n'y a pas de frais supplémentaires à déboursier. Comme la majorité des entreprises sont prêtes à investir entre 50 \$ et 100 \$ pour une heure de services-conseils, les tarifs offerts sont en adéquation avec leurs moyens financiers.

Cette étude a permis de formuler des recommandations sur le contenu et la forme que devrait prendre l'offre de services-conseils en agriculture urbaine. Celles-ci se trouvent dans le rapport *Favoriser l'agriculture urbaine : adapter l'offre de services-conseils aux productrices et producteurs urbains*, publié par le Laboratoire sur l'agriculture urbaine.

INTRODUCTION

La présente étude s’inscrit dans un contexte de multiplication du nombre d’entreprises en agriculture urbaine au Québec. En un peu plus d’un an, de 2018 à la fin de 2019, leur nombre a augmenté de près de 30 % pour passer de 50 à 72 entreprises¹. Afin de soutenir l’essor des projets d’agriculture urbaine commerciale au Québec, il est primordial d’adapter l’offre de services-conseils aux besoins spécifiques de ces entreprises.

Les productrices et producteurs urbains ont été consultés sur la nature de leur entreprise, sur les aspects qui les ont freinés et les besoins qu’ils ont ressentis au fil de l’évolution de leur projet d’agriculture urbaine, sur leur expérience d’utilisation des services-conseils et sur leur perception d’une offre idéale.

Les résultats issus de cette consultation auprès de 42 productrices et producteurs agricoles urbains ont permis de dresser un portrait de l’utilisation des services-conseils et des besoins en accompagnement dans ce secteur. Les constats tirés de ce portrait ont par la suite servi à élaborer une proposition d’offre de service en matière de services-conseils adaptés à l’agriculture urbaine qui est présentée dans un document complémentaire.

¹ Les entreprises répertoriées sont celles qui génèrent une production agricole en périmètre urbain, hors zone agricole. Le bottin du Carrefour de recherche, d’expertise et de transfert en agriculture urbaine (CRETAU), porté par le Laboratoire en agriculture urbaine (AU/LAB), est une liste de ces entreprises qui est constamment mise à jour : <http://cretau.ca/index.php/ressources/bottindes-producteurs-et-productrices>.

DESCRIPTION DU PROJET

Objectifs

Le premier objectif du projet était de dresser le portrait actuel des services-conseils en agriculture urbaine. Pour ce faire, les besoins en accompagnement des productrices et producteurs urbains ont été déterminés et l'offre existante de services-conseils a été documentée. Le second objectif était de développer une offre de service adaptée en matière de services-conseils en agriculture urbaine. Celle-ci se trouve dans le rapport *Favoriser l'agriculture urbaine : adapter l'offre de services-conseils aux productrices et producteurs urbains*, publié par le Laboratoire sur l'agriculture urbaine.

Méthodologie

L'étude a été menée en réalisant des entrevues, en distribuant un questionnaire et en réalisant des entretiens de groupe régionaux. Un premier contact a tout d'abord été effectué par téléphone ou par courriel. Cette étape a permis de découvrir de nouvelles entreprises référées par les productrices et producteurs déjà présents sur la liste.

Les rencontres de groupe ont été réalisées à Sherbrooke, Gatineau, Trois-Rivières, Québec et Montréal. Pour recueillir les contributions de ceux et celles qui ne pouvaient pas être présents lors des rencontres de groupe, des rencontres individuelles ont également été menées. Une version en ligne du questionnaire a été préparée afin de la faire parvenir aux productrices et producteurs joints par visioconférence ou par téléphone.

Au total, 6 entretiens de groupe et 18 entretiens individuels ont été réalisés. Comme l'objectif de l'étude était de rencontrer la majorité des producteurs et des productrices, toutes les entreprises agricoles urbaines identifiées ont été approchées et tous ceux et celles qui ont répondu positivement ont été rencontrés (68 %, soit 42 participants/62 entreprises contactées) (voir Tableau 1 de l'Annexe 3). Sur les 42 participants, 2 n'ont finalement pas répondu au questionnaire.

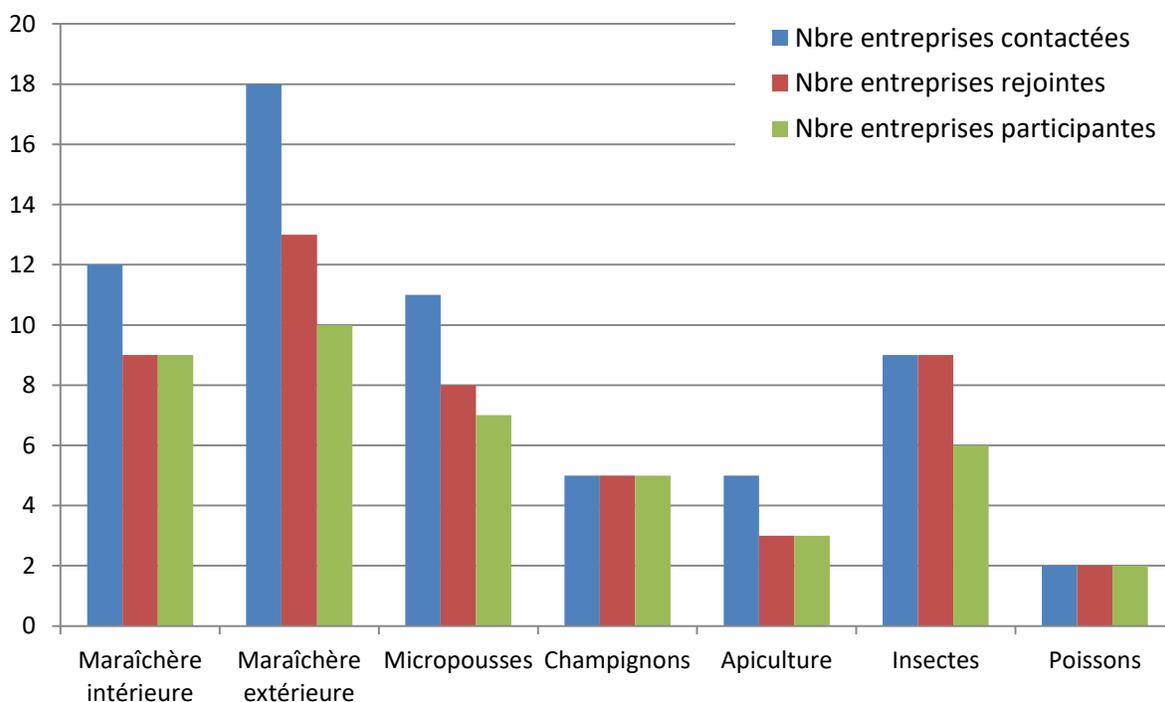
Une liste des fournisseurs de services-conseils a été extraite à partir des entretiens réalisés. Des échanges individuels par téléphone ont été organisés avec 10 fournisseurs afin de documenter leurs activités auprès des entreprises agricoles urbaines.

CARACTÉRISTIQUES DE L'ÉCHANTILLON

Filières des entreprises participantes

Toutes les entreprises en production de champignons et de poissons contactées ont participé. Le taux de participation dans les autres filières est de 75 % (entreprises maraîchères en intérieur), 67 % (insectes), 64 % (micropousses), 60 % (entreprises apicoles) et 56 % (entreprises maraîchères en extérieur).

Figure 1. Entreprises participantes à l'étude, selon les différentes filières.



Localisation des entreprises participantes

La grande majorité des entreprises agricoles urbaines recensées sont situées dans la région de Montréal, ce qui se reflète dans la distribution de la localisation des entreprises participantes.

Figure 2. Localisation des entreprises participantes à l'étude.



Taux d'enregistrement au MAPAQ des entreprises participantes

Les productrices et producteurs agricoles retirent certains avantages de l'enregistrement au ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ) et parmi ceux-ci se trouvent l'accès à un soutien technique des conseillers du MAPAQ et la possibilité de profiter de services-conseils subventionnés offerts par les réseaux Agriconseils. Les participants sont enregistrés au MAPAQ comme exploitants (60 %) ou comme bénéficiaires (5 %), le reste des participants (35 %) ne sont pas enregistrés (voir Tableau 2 de l'Annexe 3).

Stade de développement des entreprises participantes

Lors des entretiens, il a été demandé aux producteurs et aux productrices de présenter leur projet agricole et son stade de développement. Les stades mentionnés ont été classés selon les définitions suivantes (inspiré d'Entreprises Canada, 2016) :

- Prédémarrage : planification, choix du modèle économique, financement, essais de production;
- Démarrage : choix d'un site de production, acquisition de l'équipement, début de la production, début des ventes;
- Croissance : optimisation des processus de production, augmentation des ventes, modifications et ajustements, début du profit;
- Expansion : seconde ronde de financement, diversification des produits/services offerts, multiplication des sites de production;
- Consolidation : atteinte d'une échelle satisfaisante, protection des acquis, maintien du niveau des ventes, adaptation des processus.

Les entreprises participantes présentent un stade d'évolution plutôt « jeune » : prédémarrage, démarrage ou croissance (63 %) (Tableau 1).

Tableau 1. Stade de développement des entreprises d'agriculture urbaine participantes à l'étude.

Stade de développement	N^{bre} d'entreprises
Prédémarrage	5
Démarrage	9
Croissance	12
Expansion	8
Consolidation	7
TOTAL	41

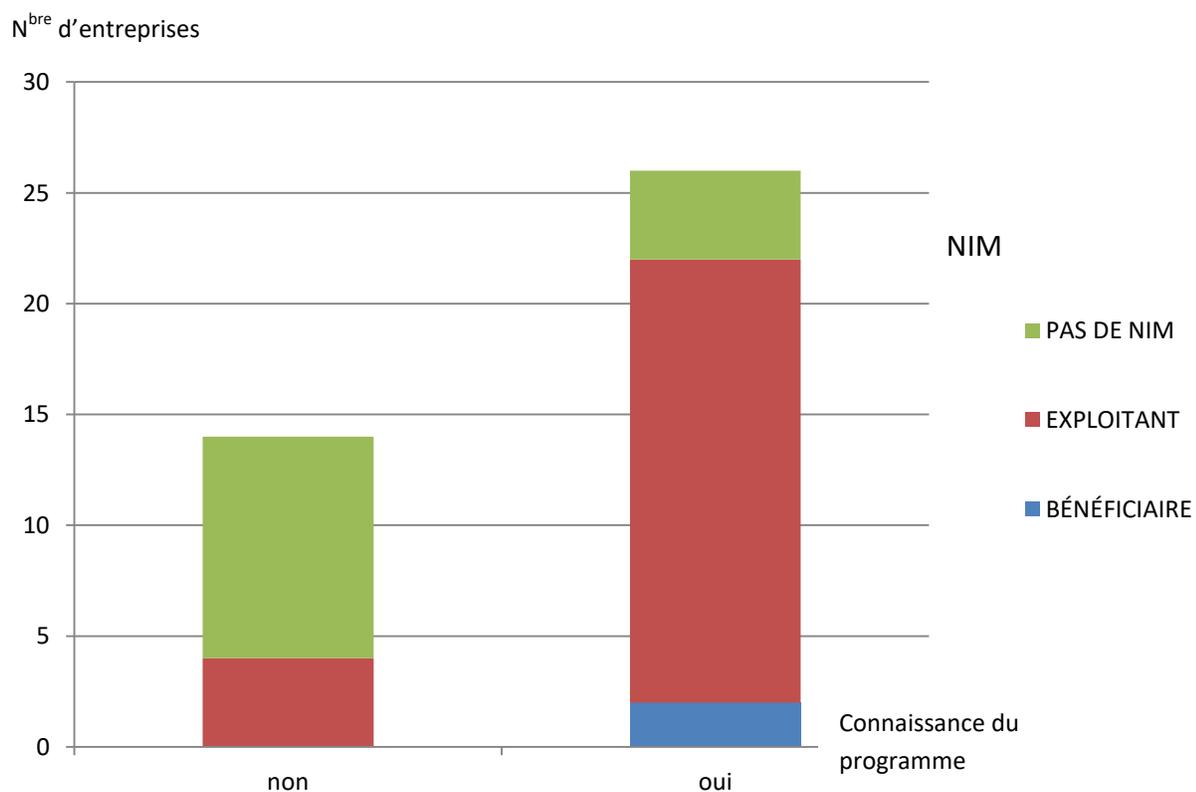
LE PROGRAMME SERVICES-CONSEILS AUPRÈS DES PRODUCTRICES ET PRODUCTEURS URBAINS

Connaissance de l'existence des services offerts

Dans le cadre du Programme services-conseils, le MAPAQ facilite l'accès à des services-conseils diversifiés afin d'améliorer les pratiques au sein des entreprises agricoles. L'aide financière offerte est gérée par les réseaux Agriconseils (MAPAQ, 2019; CSC, 2017). Parmi les entreprises participantes, 65 % connaissent le programme de subvention pour l'accompagnement auprès des productrices et producteurs agricoles, alors que 35 % ne sont pas au courant de son existence.

On observe aussi que les entreprises possédant un NIM (exploitant ou bénéficiaire) savent en majorité (85 %) qu'elles ont accès à l'offre des réseaux Agriconseils, tandis que celles qui n'en ont pas ignorent à 71 % l'existence de ce service (voir Figure 3).

Figure 3. Connaissance de l'existence d'un programme de subvention pour l'accompagnement auprès des productrices et producteurs agricoles, selon l'enregistrement au MAPAQ



Expérience des productrices et producteurs urbains en matière de services-conseils

Les entreprises participantes ont déjà profité, dans une proportion de 58 %, d'un accompagnement dans le cadre de leur projet de production agricole, alors que 42 % n'en ont jamais reçu. Celles qui en ont profité ont pour la plupart un NIM (78 %), alors que parmi celles qui n'ont pas reçu d'accompagnement, seulement la moitié en possède un (voir Tableau 2 de l'Annexe 3).

Il a été demandé aux participants qui n'ont pas reçu d'accompagnement de préciser la ou les raisons pour lesquelles ils n'en ont pas profité (voir Figure 1 de l'Annexe 3) : 23 % n'en ont jamais senti le besoin, 20 % n'étaient tout simplement pas au courant que le service existe, 17 % considèrent l'offre non adaptée à leurs besoins et 13 % trouvent les tarifs trop élevés. Par contre, personne n'a répondu que l'entreprise était trop éloignée du service offert, ce qui laisse supposer que l'accès géographique aux services-conseils n'est pas un enjeu.

Il a été demandé aux participants qui ont profité d'un service d'accompagnement de préciser la nature du service reçu (voir Figure 2 de l'Annexe 3). Les activités les plus fréquentes sont la gestion (36 %) et les techniques de production (27 %), suivies des pratiques agroenvironnementales (16 %) et de la mise en marché (16 %).

Le type de production des entreprises ayant déjà obtenu un service-conseil en production ou en pratiques agroenvironnementales a été extrait (voir Tableau 4 de l'Annexe 3). Les entreprises maraîchères sont les plus nombreuses (9 en maraîchage intérieur et 5 en maraîchage extérieur) à avoir profité d'un accompagnement. Les deux entreprises en production de poissons ont toutes deux été accompagnées, alors que seulement une entreprise en production de micropousses et une entreprise en production de champignons en ont bénéficié.

Grâce à l'un des partenaires du projet, la Coordination services-conseils, il a été possible de connaître en détail l'utilisation des services-conseils auprès des réseaux Agriconseils par les entreprises en agriculture urbaine répertoriées (elles étaient au nombre de 65 lors de la recherche) dans la dernière année. Les 8 entreprises qui ont profité des services ont utilisé environ 28 000 \$ en aide financière. Parmi celles-ci, 7 œuvrent en production maraîchère et une en production de micropousses. Les demandes sont majoritairement en lien avec la technique, suivie de la gestion, du dépistage et des mesures de soutien à la production biologique (voir Tableau 5 de l'Annexe 3). Sept entreprises sur 8 proviennent de la région de Montréal.

Ces informations suggèrent que les entreprises maraîchères et les entreprises en production de poissons sont desservies par l'offre actuelle en services-conseils, mais il en est autrement des autres productrices et producteurs urbains.

Les agronomes et les experts en marketing sont les professionnels qui ont offert un plus grand nombre de services d'accompagnement aux entreprises (Tableau 6 de l'Annexe 3). Il n'y a là rien d'étonnant, car les services-conseils subventionnés offerts par les réseaux Agriconseils sont pour la plupart dispensés par ces professionnels. Les entreprises ont également reçu de l'accompagnement de la part d'ingénieurs et d'ingénieures. En effet, certaines entreprises en cultures émergentes doivent créer leur système de production de toutes pièces, ce qui peut nécessiter l'aide de ces experts. Plusieurs producteurs et productrices travaillent également en intérieur ou sur les toits : les ingénieurs et ingénieures en bâtiment et en structure sont alors nécessaires.

L'accompagnement non lié domine (37 %) les catégories d'organismes auxquelles sont rattachés les professionnels qui ont offert le service-conseil (Tableau 7 de l'Annexe 3). Il s'agit du type d'accompagnement qui est subventionné par le Programme services-conseils. Les autres fournisseurs de services-conseils étaient rattachés au MAPAQ (14 %), à un organisme de développement économique (14 %), à un fournisseur d'équipement (12 %), à un autre ministère (9 %), à un incubateur (7 %), à une institution d'enseignement (5 %) ou à une municipalité (2 %).

La grande majorité des services d'accompagnement reçus ont été offerts sous forme de visites sur le site (40 %) (voir Figure 3 de l'Annexe 3); le déplacement des conseillers est effectivement une dépense admissible à l'aide financière offerte par les réseaux Agriconseils. Les échanges de courriels (24 %) et les appels téléphoniques (22 %) sont les deux autres formules les plus utilisées, ces dernières permettant des échanges à distance.

La majeure partie (67 %) des entreprises sont prêtes à investir un montant entre 50 \$ et 100 \$/heure pour de l'accompagnement (voir Figure 4 à l'Annexe 3).

Offre d'accompagnement idéale selon les participants

Tous les participants, autant ceux qui ont reçu de l'accompagnement que ceux qui n'en ont pas profité, ont été questionnés sur la formule d'accompagnement idéale selon eux : la fréquence souhaitée, les formules préférées et la phase durant laquelle le besoin en accompagnement est le plus important.

Les producteurs et les productrices ont exprimé une nette préférence pour les services disponibles sur demande (58 %), plutôt qu'à des fréquences prédéterminées : une fois par semaine (18 %) ou une fois par mois (23 %) (voir Figure 5 de l'Annexe 3).

En ce qui concerne la forme d'accompagnement souhaitée, le choix des entreprises est la visite sur le site (40 %), suivie de l'appel téléphonique (22 %) et de l'échange de courriels (20 %) (voir Figure 6 de l'Annexe 3). Il est intéressant d'observer que 40 % des services reçus ont effectivement été offerts sous forme de visites sur le site, 22 % sous forme d'appels téléphoniques et 24 % sous forme d'échange de courriels (voir Figure 3 de l'Annexe 3). Il semblerait que les producteurs et les productrices aient relativement peu d'intérêt pour des services offerts sous forme de visioconférence (13 %) et encore moins pour les diagnostics à distance (5 %). Il est à noter que personne ne s'est abstenu de profiter de l'offre de services-conseils parce que l'entreprise était trop éloignée du fournisseur. A priori, la transition à court terme vers l'utilisation des technologies de l'information et de la communication (TIC) pour faciliter l'accès aux services-conseils ne semble pas être un souhait de la part des entreprises agricoles urbaines, mais l'expérience des mesures de confinement liées à la pandémie du printemps 2020 peut être un facteur qui changerait leur vision à ce sujet. Nous n'avons pas été en mesure de voir ceci dans le cadre de l'étude puisque la collecte de données était antérieure à la pandémie.

La phase durant laquelle les participants jugent qu'il y a le plus grand besoin en accompagnement est le démarrage (57 %), suivi de l'activité de production (20 %) et des activités liées au développement de nouveaux produits (16 %) (voir Figure 7 de l'Annexe 3).

Accompagnement par les pairs

Les participants ont été questionnés sur les demandes provenant d'autres producteurs et productrices : 78 % ont répondu que des pairs ou de futurs producteurs et productrices les contactent à l'occasion pour leur demander des conseils. La grande majorité de ces demandes concerne les techniques de production (38 %) (voir Figure 8 de l'Annexe 3). Les demandes de conseils ont donc été croisées avec le type de production concerné afin de préciser le domaine de ceux et celles qui demandent de l'aide pour la production (voir Tableau 4).

Les domaines concernés par les demandes en matière de production sont les champignons, les insectes et les micropousses, trois domaines de productions émergentes. On peut facilement imaginer qu'il est plus difficile de trouver un fournisseur de services-conseils spécialisé dans ces domaines, autre qu'un producteur ou une productrice. Les producteurs et productrices de champignons ont donc eux aussi des interrogations au niveau de la production, seulement, ils présument peut-être qu'ils ne trouveront pas leur compte dans l'offre de services-conseils actuelle.

Ceux et celles qui ne reçoivent pas de demandes ont expliqué la situation par leur arrivée récente dans l'écosystème de l'agriculture urbaine et ne se considèrent pas encore experts dans leur domaine de production. Ils sont soit encore inconnus des autres acteurs, soit encore en prédémarrage et préfèrent donc rester discrets.

Description des besoins en accompagnement des productrices et producteurs agricoles urbains

Les obstacles qui ont freiné le démarrage ou le développement du projet d'entreprise ont été exposés lors des entretiens. Les freins mentionnés ne peuvent pas tous être reliés aux besoins en accompagnement exprimés par les participants. Par contre, le fait qu'ils aient verbalisé tous ces enjeux permet d'identifier certains autres besoins en accompagnement.

Les principaux enjeux exprimés par les producteurs et les productrices touchent la production (45 %), le financement (43 %) et la réglementation (43 %). L'accès au foncier (36 %), la difficulté d'obtenir des réponses quant aux normes de production (29 %) et le manque de données technico-économiques (24 %) sont également des freins qui ont été mentionnés (voir Tableau 8 de l'Annexe 3).

Quant aux besoins nommés par les producteurs et les productrices, ils peuvent être classés en 12 catégories (voir Tableau 5).

Tableau 2. Demandes de conseils provenant des pairs selon le domaine de production

	Apiculture	Champignons	Insectes	Maraîchage extérieur	Maraîchage intérieur	Micropousses	Poissons	TOTAL
Démarrage	2	1	-		3	-	1	7
Financement	-	1	-	1	-	-	-	2
Fonctionnement général	1	-	-	3	2	-	-	6
Mise en marché	1	1	1	1	1	3	-	8
Plan d'affaires	-	-	2	-	1	1	1	5
Production	1	4	4	3	1	5	1	19
Autre	-	-	-	1	-	-	-	1
Pas de demandes	1	1	-	3	2	1	1	9
TOTAL	6	8	7	12	10	10	4	57

Tableau 3. Besoins en accompagnement des productrices et producteurs urbains

Besoin	Description du besoin	% des producteurs et productrices ayant nommé ce besoin	% des producteurs et productrices ayant classé ce besoin prioritaire
1. Production	Agroenvironnement, expertise technique, planification, productivité, rendement, coûts de production, recherche d'équipement, irrigation, réutilisation de l'eau, automatisation, fertilisation, terreau, contrôle des ravageurs, éclairage d'appoint.	45	31
2. Financement	Recherche de programmes de subventions et de prêts, constitution d'un fonds de roulement.	31	19
3. Accès à l'information	Démarrage d'entreprise, fournisseurs, équipement, financement, normes de production, experts.	26	10
4. Gestion administrative	Permis, comptabilité, fiscalité, planification.	21	17
5. Marketing et mise en marché	Développement de clientèle, autofinancement, acceptabilité sociale, étude de marché, distribution, développement de site web.	21	5
6. Personnes-ressources	MAPAQ (x2), lien avec municipalité(x2), lien entre les ministères, facilitateur de connexion, aide à la relève spécialisée en AU qui permet d'établir le contact avec les experts nécessaires au démarrage du projet.	10	7
7. Avis légal	Modèle économique, bail, entente de responsabilité avec propriétaire.	17	5
8. Règlementation	Municipale, zonage.	7	2
9. Aménagement	Bâtiment ou local : ventilation, échange d'air, contrôle de l'humidité, climatisation.	7	-
10. Normes	Environnementales, de production, du travail.	7	-
11. Mentor	Producteur, entrepreneur.	5	5
12. Certification	Canada GAP.	2	-

Les besoins nommés le plus souvent concernent la production (45 % des producteurs et productrices). Cela s'explique probablement par le fait que les secteurs de productions émergentes trouvent difficilement des références fiables, que ce soit sous forme d'experts ou de données, pour guider leur production. Ces producteurs et productrices deviennent petit à petit les experts dans leur domaine et ne peuvent souvent compter que sur eux-mêmes pour cet aspect de leur entreprise.

L'aide au financement est un besoin important pour 31 % des producteurs et des productrices. L'accès à l'information est également un besoin nommé fréquemment (26 %), à ne pas confondre avec le manque de données techniques et économiques, auquel plusieurs (24 %) ont fait face : l'accès à l'information est le besoin d'être accompagné pour trouver l'information existante, alors que les données techniques et économiques sont quant à elles inexistantes pour l'instant.

Il importe aussi de faire la nuance entre les catégories « Règlementation » et « Normes », toutes deux nommées par 7 % des producteurs et des productrices. La première inclut les besoins en accompagnement en termes de réglementation municipale, principalement pour les questions entourant le zonage. La deuxième touche plutôt les normes d'hygiène et de salubrité entourant la production, les normes environnementales concernant les rejets et la gestion des matières résiduelles et les normes du travail.

L'accompagnement en matière de production est le besoin prioritaire choisi par plusieurs (31 %), suivi de l'aide pour le financement (19 %) et la gestion administrative (17 %).

L'accompagnement pour le marketing et la mise en marché, bien qu'il soit nommé dans la liste des besoins globaux (21 %), est le besoin prioritaire pour seulement deux participants (5 %). Selon quelques producteurs et productrices rencontrés, c'est un aspect de l'entreprise qui est presque systématiquement sous-estimé au stade de démarrage.

Puisqu'un nombre significatif (45 %) de producteurs et de productrices ont nommé l'accompagnement pour la production dans la liste des besoins globaux et que ce besoin est apparu ensuite comme prioritaire pour plusieurs (31 %), une investigation supplémentaire sur les domaines de production concernés a été jugée nécessaire.

En comparant avec la distribution de l'ensemble des participants, il est possible de déterminer la proportion de chaque type de production qui a des besoins sur le plan de la production (voir Tableau 6). Ce besoin est nommé pour les deux entreprises en production de poissons et pour 80 % des entreprises maraîchères en extérieur également. La proportion est toutefois moindre pour les autres productions : maraîchage intérieur (44 %), insectes (33 %) et micropousses (29 %). Ce besoin n'a tout simplement pas été nommé pour la production de champignons et l'apiculture.

Tableau 4. Domaine d'activité des producteurs et des productrices ayant des besoins en accompagnement au niveau de la production

Domaine d'activité	N ^{bre} de producteurs et productrices ayant besoin d'un accompagnement sur le plan de la production	Proportion des producteurs et productrices de ce domaine d'activité qui ont nommé ce besoin
Insectes	2	33 %
Maraîchage extérieur	8	80 %
Maraîchage intérieur	4	44 %
Micropousses	2	29 %
Poissons	2	100 %

Bien que l'échantillon soit trop restreint pour en tirer des conclusions solides, les entreprises maraîchères semblent plus enclines à profiter du service-conseil pour leur production. On peut donc émettre l'hypothèse que l'accompagnement est potentiellement plus difficile à trouver pour la production de champignons, d'insectes et de micropousses. Pour l'apiculture, les données ne permettent pas de dégager de tendance claire quant à l'utilisation des services-conseils.

Dispensateurs des services-conseils auprès des productrices et producteurs urbains

Les participants à l'étude ont identifié une large diversité de professionnels comme dispensateurs de services-conseils, mais ils ont aussi identifié les incubateurs comme lieu d'apprentissage (Tableau 7).

D'après le tableau 7, les ingénieurs et les ingénieures arrivent au sommet de la liste des professionnels demandés (36 %), suivis des agronomes (29 %). Les spécialités d'ingénieur nommées sont les suivantes : en bâtiment, en structure, en aquaculture et en automatisation. Les professionnels identifiés sont tous des spécialistes dans un domaine qui touche de près ou de loin les entreprises en agriculture urbaine, mais les participants jugent également qu'un accompagnement par des pairs – producteurs et productrices (14 %) et entrepreneurs (14 %) – peut leur être utile.

Les professionnels nommés dans la catégorie « Autres » sont les suivants : expert de l'éclairage d'appoint, expert en serriculture, expert en aquaculture, expert en cultures émergentes, ressource en aquaponie, technicien et technicienne horticoles, nutritionniste, courtière et courtier immobiliers et agroéconomiste. On observe une grande multidisciplinarité chez les professionnels nommés, c'est une des caractéristiques dont il faut nécessairement tenir compte dans l'offre de service en accompagnement des entreprises agricoles urbaines.

Les incubateurs, qui sont des lieux physiques ou des organisations de support avec un objectif spécifique d'accompagnement, regroupent à eux seuls plusieurs professionnels. Bien que cette réponse ne précise pas les types de professionnels demandés, l'information a été conservée, parce qu'elle représente un renseignement utile qui indique que les besoins sont diversifiés.

Tableau 5. Professionnels dispensateurs de services-conseils demandés par les producteurs et les productrices

Professionnel demandé	% des producteurs et productrices ayant demandé ce professionnel
Ingénieur/ingénieure	36
Agronome	29
Conseillère/conseiller financiers	17
Avocat/avocate	14
Entrepreneur	14
Producteur/productrice	14
Urbaniste	14
Comptable	12
Entomologiste	10
Expert en marketing et mise en marché	10
Incubateur	10
Fournisseur d'équipement	7
Notaire	7
Architecte	5
Autres	24

Perception des fournisseurs de services-conseils

La plupart des fournisseurs consultés (voir le Questionnaire pour les fournisseurs de services-conseils à l'Annexe 4) offrent leurs compétences en gestion et en techniques de production (voir Tableau 10 de l'Annexe 3).

Les fournisseurs de services-conseils ont décrit les productrices et producteurs urbains comme une nouvelle clientèle qui a besoin de nouveaux outils et qui demande plus de temps d'accompagnement que les autres. Selon les fournisseurs, ils manquent d'information sur ce à quoi les producteurs et productrices ont accès. Ils auraient plus d'obstacles à franchir parce qu'ils rencontrent plusieurs contraintes institutionnelles et parce qu'il n'y a pas de précédents pour plusieurs aspects de leur entreprise.

Pour les fournisseurs de services-conseils, le financement est également un défi : les productrices et producteurs urbains n'ont pas de garanties à offrir, car il n'y a pas de données économiques disponibles. Ils ont des investissements à faire pour propulser leur projet, mais il est ardu de trouver des capitaux de démarrage. Ils doivent donc être très convaincants dans leurs démarches de financement et l'expansion de l'entreprise est souvent plus difficile.

Toujours selon les fournisseurs, les projets consistent en de petites équipes qui travaillent sur des petits lots ou des espaces restreints, qui ont donc rapidement besoin de maximiser leur rendement. Les

systèmes de production sont souvent faits sur mesure. Sur le plan du marketing, une grande part d'éducation du public est à faire afin de développer l'intérêt des consommateurs et de démontrer l'avantage et la valeur ajoutée des produits de l'agriculture urbaine.

Finalement, les productrices et producteurs urbains sont décrits comme ayant en général un important besoin de soutien en gestion et qui n'ont pas nécessairement d'expérience agricole. Leurs entreprises se caractérisent par des pratiques écologiques, une mise en marché locale et à échelle humaine.

Tous les fournisseurs de services-conseils rencontrés travaillent en collaboration avec plusieurs professionnels issus d'autres disciplines qu'ils n'hésitent pas à recommander aux producteurs et aux productrices au besoin.

La moitié des entreprises ou organismes rencontrés sont reconnus comme dispensateurs de services-conseils auprès des réseaux Agriconseils, les autres sont des fournisseurs d'équipement et un organisme de soutien aux entreprises en démarrage. Les professionnels qui offrent leur expertise aux entreprises agricoles urbaines au sein de ces entreprises ou organismes sont issus de plusieurs disciplines différentes : agronomes, agroéconomistes, avocats et avocates, conseillères et conseillers financiers, comptables, horticulteurs et horticultrices, entrepreneurs, experts en marketing et mise en marché, fabricants et fournisseurs d'équipement, gestionnaires en ressources humaines, ingénieurs et ingénieures, représentants (voir Tableau 11 à l'Annexe 3).

Les demandes d'accompagnement des productrices et producteurs urbains sont plus importantes au moment du prédémarrage et du démarrage – ce qui est en accord avec les réponses des participants à ce sujet – mais elles semblent survenir pratiquement à tous les stades de développement des entreprises (voir Tableau 12 de l'Annexe 3).

Les visites sur le site demeurent les formes privilégiées par les fournisseurs de services-conseils avec les appels téléphoniques et les rencontres en personne² (voir Tableau 13 de l'Annexe 3). Quant à la fréquence des consultations, la plupart des fournisseurs de services-conseils les offrent sur demande (voir Tableau 14 de l'Annexe 3).

Les tarifs pour une heure d'accompagnement (avant l'application des programmes de subvention, lorsqu'applicables) ont été recueillis auprès de chaque fournisseur : ils varient entre 75 \$ et 150 \$/heure (voir Tableau 15 de l'Annexe 3). Certains fournisseurs d'équipement incluent leur accompagnement dans le service à la clientèle, donc il n'y a pas de frais supplémentaires à déboursier. Comme la majorité des entreprises sont prêtes à investir entre 50 \$ et 100 \$ (après remboursement du programme de subvention, lorsqu'applicable) pour une heure de services-conseils, les tarifs offerts sont en adéquation avec leurs moyens financiers.

Le territoire desservi par les fournisseurs contactés couvre pour la plupart la totalité de la province, et même du pays. Aucun d'entre eux n'accompagne que des entreprises agricoles urbaines et il est à noter que les demandes de celles-ci proviennent en majorité de la région de Montréal.

² La différence entre les visites sur le site et les rencontres en personne réside dans le fait que la rencontre en personne se fait dans un bureau, alors que la visite sur le site se tient directement sur le lieu de production.

CONCLUSION

Les productrices et producteurs agricoles urbains ont besoin d'accompagnement en ce qui a trait à leurs activités de production, de financement, de gestion administrative ainsi que de marketing et de mise en marché. L'offre de ressources doit être multidisciplinaire et la rencontre sur le site sur demande demeure la forme à privilégier.

Les producteurs et les productrices qui ont participé au projet de recherche ont un réel intérêt pour une offre de services-conseils adaptée à l'agriculture urbaine : 43 % pensent utiliser ces services alors que 45 % les utiliseront peut-être (voir Figure 9 à l'Annexe 3). Ceci permet de croire que l'application des recommandations pour l'adaptation d'une offre de services-conseils à l'agriculture urbaine a vraiment le potentiel de générer un impact positif concret sur la situation des productrices et producteurs urbains du Québec.

Cette étude a permis de formuler des recommandations sur le contenu et la forme que devrait prendre une offre de services-conseils en agriculture urbaine. Celles-ci se trouvent dans le rapport *Favoriser l'agriculture urbaine : adapter l'offre de services-conseils aux productrices et producteurs urbains*, publié par AU/LAB.

RÉFÉRENCES

Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec (CRAAQ), 2012. *La collaboration interprofessionnelle dans les services-conseils agricoles*. En ligne <<http://www.agriconseils.qc.ca/wp-content/uploads/2014/05/La-collaboration-interprofessionnelle-guide-intervenant.pdf>>. Consulté le 2020-03-31.

Coordination services-conseils (CSC), 2017. *Agriconseils*. En ligne <<http://www.agriconseils.qc.ca/>>. Consulté le 2020-03-10.

Entreprises Canada, 2016. *Gestion du cycle de vie de votre entreprise : qu'allez-vous faire maintenant?* En ligne <<https://entreprisescanada.ca/fr/blogue/gestion-du-cycle-de-vie-de-votre-entreprise-quallez-vous-faire-maintenant/>>. Consulté le 2020-03-12.

Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ). *Numéros d'identification ministériels (NIM)*. En ligne <https://www.mapaq.gouv.qc.ca/SiteCollectionDocuments/Regions/CentreduQuebec/Numerosidentificationministériels_NIM.pdf>. Consulté le 2020-03-10.

Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ), 2019. *Programme services-conseils*. En ligne <<https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Productions/md/programmesliste/gestionagricole/Pages/Programmeservices-conseils.aspx>>. Consulté le 2020-03-10.

ANNEXES

ANNEXE 1. GUIDE D'ENTREVUE AUPRÈS DES PRODUCTRICES ET
PRODUCTEURS

ANNEXE 2. QUESTIONNAIRE POUR LES PRODUCTRICES ET
PRODUCTEURS

ANNEXE 3. TABLEAUX ET FIGURES

ANNEXE 4. QUESTIONNAIRE POUR LES FOURNISSEURS DE
SERVICES-CONSEILS

ANNEXE 1 : GUIDE D'ENTREVUE AUPRÈS DES PRODUCTRICES ET DES PRODUCTEURS

L'objectif de l'étude sur les besoins en accompagnement est d'orienter la recherche de fournisseurs de services-conseils en agriculture urbaine et de combler les manques potentiels, afin de répondre aux besoins des entreprises en agriculture urbaine en termes de contenu et d'accès.

- 1. En une minute, pourriez-vous présenter les grandes lignes de votre entreprise (stade de développement, produits, techniques)?**
- 2. En 2 minutes, pourriez-vous résumer les freins majeurs qui ont contraint le démarrage et/ou le développement de votre projet d'entreprise agricole? Nous reviendrons ensuite plus longuement sur chacun des freins.**

Développer chaque frein ou chaque catégorie de frein.

Est-ce que vous avez réussi à surmonter ces obstacles? Si oui, comment?

- 3. Vu les enjeux rencontrés, quels sont les besoins en accompagnement pour faciliter le développement de l'agriculture urbaine commerciale?
Nous vous demandons de voter pour UN SEUL besoin prioritaire, sans explication.**
- 4. Selon vous, qui devraient être les dispensateurs de ces services-conseils?**

ANNEXE 2 : QUESTIONNAIRE POUR LES PRODUCTRICES ET DES PRODUCTEURS

Nom : _____

Entreprise/organisme : _____

L'objectif de l'enquête sur les besoins en accompagnement des producteurs agricoles urbains est d'orienter la recherche de fournisseurs de service-conseil en agriculture urbaine et de combler les manques potentiels, afin de répondre aux besoins des entreprises en agriculture urbaine en termes de contenu et d'accès.

1. Saviez-vous qu'il existe un programme de subvention pour l'accompagnement auprès des producteurs agricoles?

- Oui
- Non

Sachant cela, combien seriez-vous prêt à payer au maximum pour une heure d'accompagnement?

2. Avez-vous déjà profité d'un accompagnement dans le cadre de votre projet de production agricole?

- Oui : passez à la question 4
- Non : passez à la question 3

3. Pour quelle(s) raison(s) (maximum 3) n'avez-vous pas profité d'un accompagnement?

- Jamais ressenti le besoin.
- Inexistence de l'offre.
- Offre disponible, mais non adaptée à notre réalité (horaire, durée, formule).
- Pas au courant que le service existait.
- Trop cher.
- Trop loin.
- Manque de temps.
- Autre : _____

Passez à la question 5.

4. Quelles sont les activités pour lesquelles vous avez obtenu un accompagnement?

- Pratiques agroenvironnementales : fertilisation, produits phytosanitaires, état des sols, conversion au biologique.
 - Gestion : diagnostics, analyse financière et économique, plan d'action (plan d'affaires, marketing et commercialisation, planification stratégique, plan de démarrage), organisation des données, ressources humaines.
 - Techniques de production : optimisation de processus, innovation technologique.
 - Transformation : aménagement, opérations (préparation, entreposage).
 - Mise en marché : expérience client, activité d'interprétation/agrotourisme, aménagement.
 - Autres : _____
-

Qui vous a offert le(s) service(s)?

- Agronome
- Fournisseur
- Producteur
- Ingénieur
- Avocat
- Notaire
- Conseiller financier
- Expert en marketing/mise en marché
- Autre : _____

À quel organisme était rattachée la personne qui a offert le service-conseil?

- Indépendant
- MAPAQ
- Autre : _____

Sous quelle forme?

- Appel téléphonique
- Visite sur le site
- Échange de courriels
- Autre : _____

5. Quelle serait la formule d'accompagnement idéale?

La fréquence souhaitée?

- Une fois par semaine, tant que le besoin est présent.
- Une fois par mois, tant que le besoin est présent.
- Sur demande.
- Autre : _____

La ou les forme(s) idéales?

- Appel téléphonique
- Visite sur le site
- Échange de courriels
- Visioconférence (ex. Skype, Zoom, Hangout, Messenger)
- Diagnostic à distance
- Autre : _____

Selon vous, quelle est la phase durant laquelle le besoin en accompagnement est le plus important ?

- Au démarrage
- En cours de production
- Au moment de développer de nouveaux produits
- À l'entre-saison
- Autre : _____

6. Est-ce que des pairs ou de futurs producteurs vous contactent à l'occasion pour vous demander des conseils?

- Oui
- Non

Si oui, quels sont leurs besoins?

7. Souhaiteriez-vous vous impliquer dans le développement d'un centre de recherche sur l'agriculture urbaine commerciale?

Oui

Non

8. Si une offre adaptée en matière de services-conseils est proposée suite à cette étude, utiliserez-vous les services?

Oui

Non

Peut-être

Je ne sais pas

ANNEXE 3 : TABLEAUX ET FIGURES

Tableau 1. Participation à l'étude.

Type de production	N ^{bre} de productrices et producteurs contactés	N ^{bre} de productrices et producteurs rejoints	N ^{bre} de productrices et producteurs participants	Participation (participants/contactés) (%)
Maraîchère intérieure	12	9	9	75
Maraîchère extérieure	18	13	10	56
Micro-pousses	11	8	7	64
Champignons	5	5	5	100
Apiculture	5	3	3	60
Insectes	9	9	6	67
Poissons	2	2	2	100
TOTAL	62	49	42	68

Tableau 2. Enregistrement des entreprises participantes au MAPAQ.

NIM	Effectif	Proportion
NIM exploitant	25	60 %
NIM bénéficiaire	2	5 %
Pas de NIM	15	35 %
TOTAL	42	

Tableau 3. Expérience avec les services-conseils selon l'enregistrement au MAPAQ.

	NIM			TOTAL
	Bénéficiaire	Exploitant	Pas de NIM	
Entreprises ayant déjà profité d'un accompagnement	1	17	5	23
Entreprises n'ayant jamais reçu d'accompagnement	1	8	9	18
TOTAL	2	25	14	41

Figure 1. Raisons pour lesquelles les entreprises n'ont pas profité d'un accompagnement.

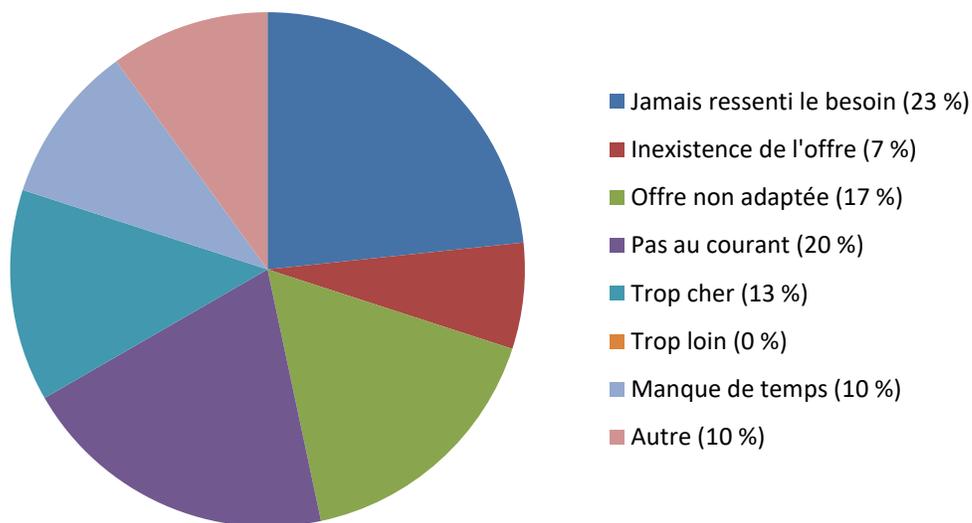


Figure 2. Activités pour lesquelles les entreprises ont reçu un accompagnement.

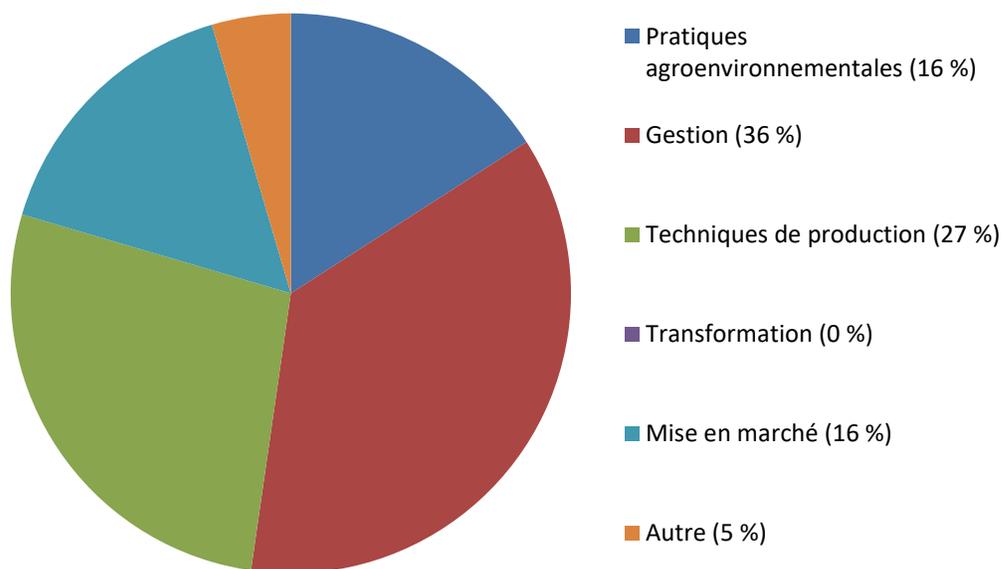


Tableau 4. Type de production des entreprises ayant reçu des services-conseils en production ou en pratiques agroenvironnementales.

Type de production	N ^{bre} de producteurs et productrices ayant reçu des services-conseils en production ou en pratiques agroenvironnementales
Maraîchage intérieur	9
Maraîchage extérieur	5
Poissons	2
Micropousses	1
Champignons	1

Tableau 5. Utilisation des services-conseils auprès des réseaux Agriconseils des entreprises agricoles urbaines dans la dernière année.

Type de production	Gestion	Technique	Agroenvironnement	Dépistage (RAP)	Bonification	Mesure soutien bio	Soutien BEA et EE	Soutien clientèle relève et démarrage	TOTAL
Maraîchage extérieur	0	1	0	0	0	1	0	0	2
Maraîchage intérieur	1	1	0	1	0	0	1	1	5
Maraîchage extérieur	0	1	0	1	0	1	0	0	3
Micropousses	1	0	0	0	0	1	0	0	2
Maraîchage intérieur	0	1	0	1	1	0	0	0	3
Maraîchage extérieur	1	1	1	1	0	1	0	0	5
Maraîchage intérieur	1	0	0	0	0	0	0	0	1
Maraîchage extérieur	0	0	1	0	0	0	0	0	1
TOTAL	4	5	2	4	1	4	1	1	22

RAP : Réseau d'avertissements phytosanitaires

BEA : Bien-être animal

EE : Efficacité énergétique

Tableau 6. Professionnels qui ont offert le service d'accompagnement.

Professionnel	N^{bre} de producteurs et productrices ayant reçu de l'accompagnement par un tel professionnel
Agronome	13
Expert en marketing/mise en marché	10
Ingénieur/ingénieure	7
Fournisseur d'équipement	4
Agroéconomiste	3
Conseillère/conseiller financiers	3
Producteur/productrice	2
Avocat/avocate	2
Notaire	0
Autres	4

Tableau 7. Organismes auxquels sont rattachés les professionnels qui ont offert l'accompagnement.

Organismes	N^{bre} de producteurs et productrices ayant reçu ce type d'accompagnement
Accompagnement non lié	16
MAPAQ	6
Organismes de développement économique	6
Fournisseurs d'équipement	5
Autres ministères	4
Incubateurs	3
Institutions d'enseignement	2
Municipalités	1

Figure 3 : Forme sous laquelle l'accompagnement a été offert aux entreprises agricoles urbaines.

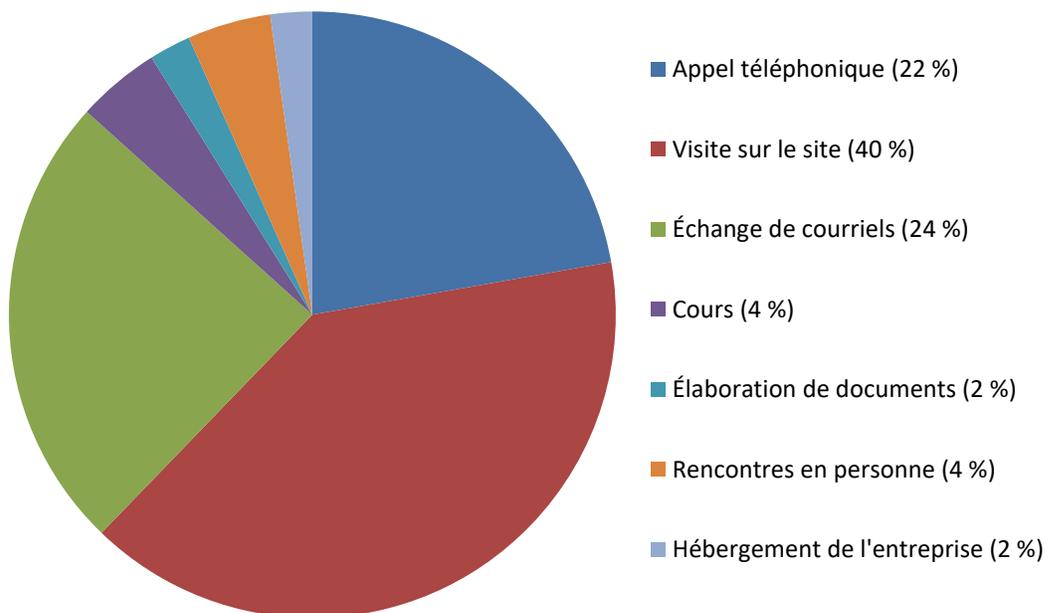


Figure 4. Tarif maximum d'une heure d'accompagnement que les entreprises urbaines sont prêtes à déboursier.

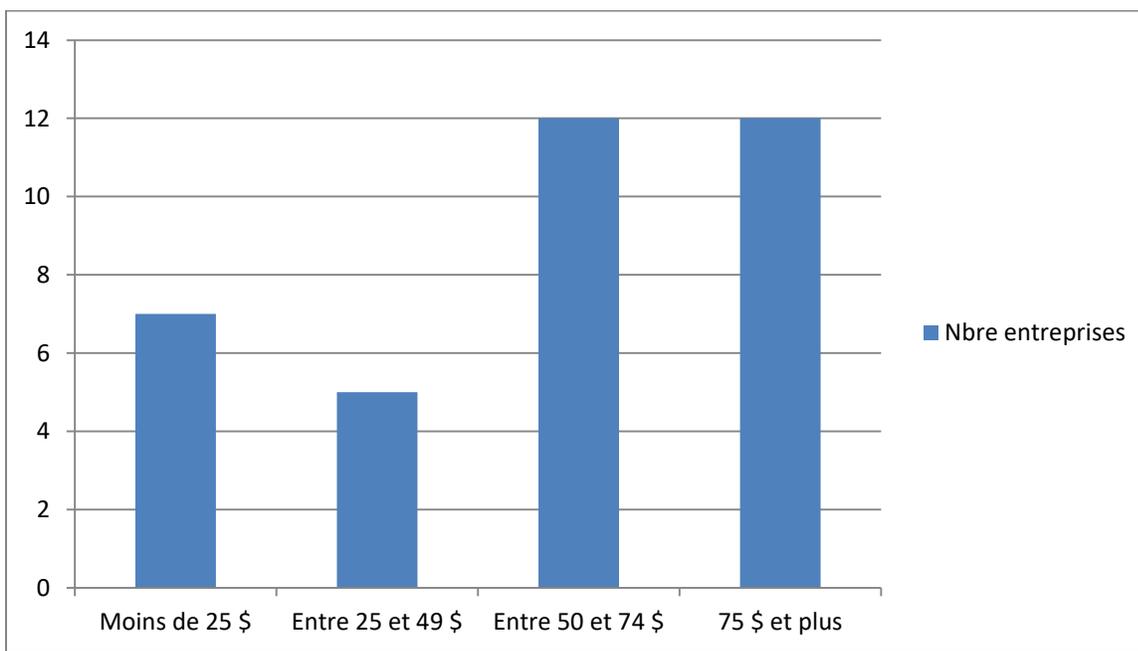


Figure 5. Fréquence idéale des services d'accompagnement selon les entreprises.

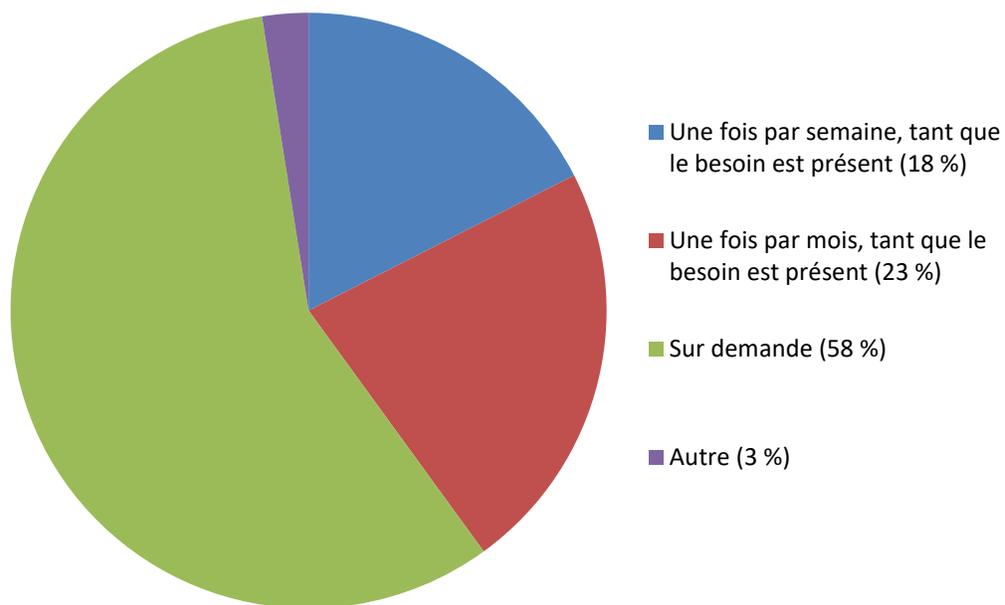


Figure 6. Formule idéale des services d'accompagnement selon les entreprises.

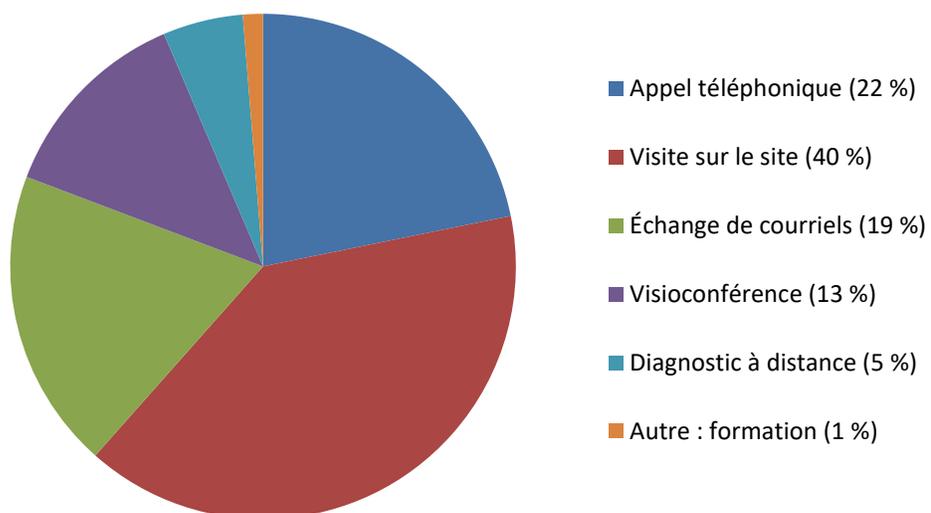


Figure 7. Phase entrepreneuriale durant laquelle le besoin en accompagnement est le plus important selon les entreprises.

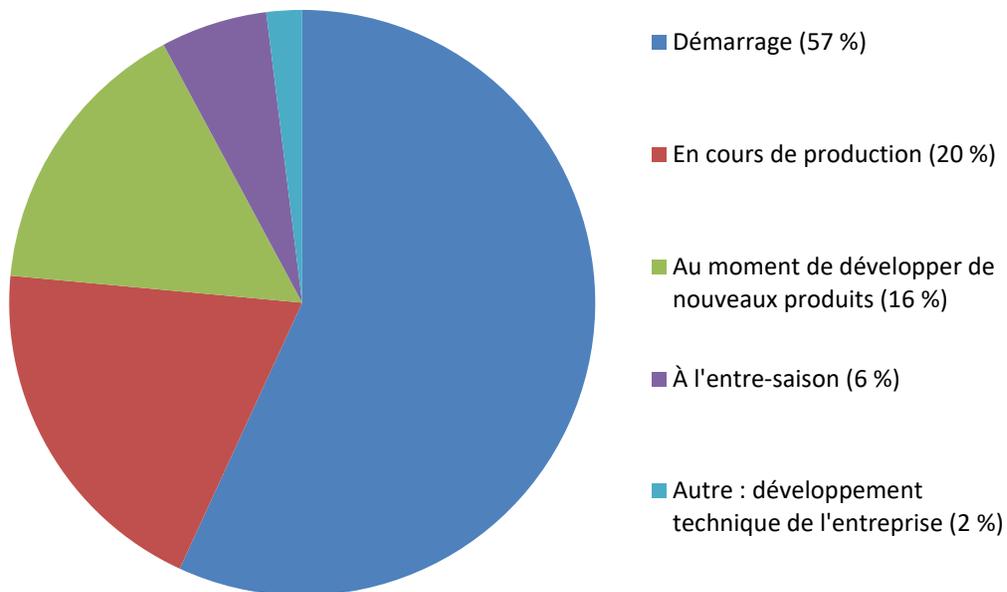


Figure 8. Sujets des demandes de conseils adressées directement aux productrices et producteurs urbains par d'autres producteurs et productrices ou des entreprises en démarrage.

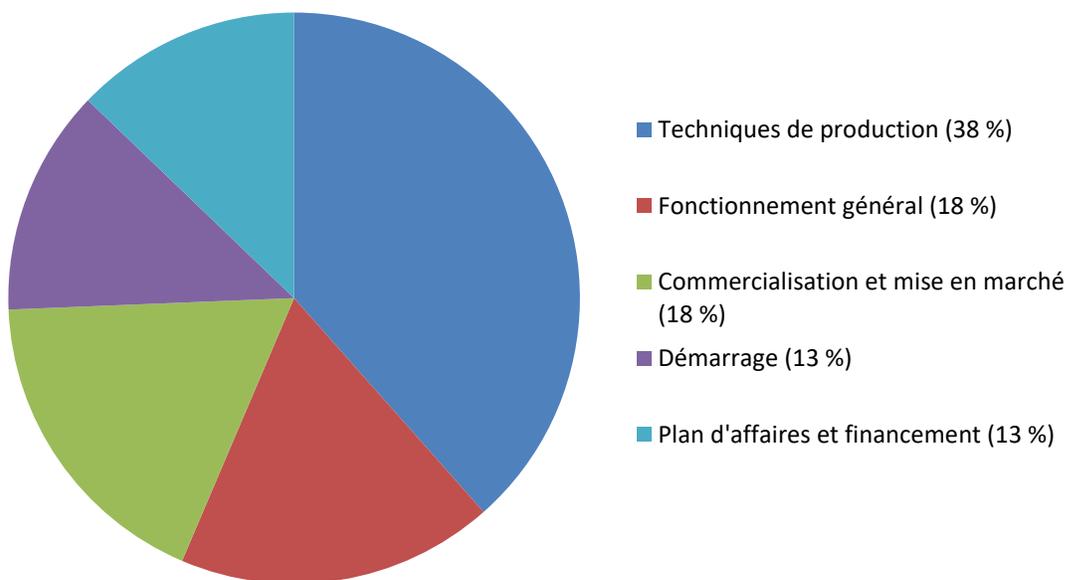


Tableau 8. Obstacles qui ont freiné le démarrage et/ou le développement des projets d'entreprises agricoles urbaines.

Obstacle	Description	% des entreprises
Production	Peu de ressources disponibles pour l'accompagnement et peu de données disponibles, car les produits et les techniques de culture sont nouveaux; R-D en continu demande beaucoup de temps et d'énergie; difficultés dues à la nature de la production.	45
Financement	Les programmes de financement ne sont pas adaptés à l'agriculture urbaine; il y a peu ou pas de précédents pour chaque modèle d'entreprise agricole urbaine, donc les investisseurs sont réticents.	43
Règlementation	Difficulté à comprendre et à s'adapter à la réglementation municipale (zonage).	43
Local/terrain	Coût élevé en contexte urbain; certains propriétaires ont des craintes par rapport aux productions envisagées; difficulté de trouver un site de production dont le zonage et la réglementation permettent la production et la vente, le cas échéant.	36
Normes	Manque d'encadrement; plusieurs questions restent sans réponse concernant les normes de production et de mise en marché.	29
Données techniques et économiques ³	Peu de données fiables disponibles sur la production.	24
Reconnaissance du produit	Prix dérisoire payé par les consommateurs; l'acceptabilité sociale de certains produits n'est pas acquise (ex. insectes et poissons d'élevage).	14
Distribution	Vente directe demande beaucoup de temps et d'énergie; productrices et producteurs urbains sont présentement en concurrence pour les marchés de niche, mais difficulté de maillage pour distribuer à plus grande échelle.	14
Gestion des matières résiduelles	Certaines villes ne compostent pas les résidus organiques; difficulté de faire du compost de proximité; équipement limité sur certains sites (ex. toit).	14

³ Afin de mieux cerner le besoin en données techniques et économiques, les domaines de production des producteurs et des productrices qui ont nommé le manque de ces données comme frein ont été extraits de la base de données. Cette information n'est pas directement liée aux services-conseils, mais reste intéressante à noter (voir Tableau 9 de l'Annexe 3).

Tableau 8 (suite). Obstacles qui ont freiné le démarrage et/ou le développement des projets d'entreprises agricoles urbaines.

Obstacle	Description	% des entreprises
Échelle	La petite dimension de certains sites ne permet pas d'être rentable; les programmes de soutien s'adressent à l'échelle industrielle; approvisionnement en petite quantité défavorisé; difficulté de pénétrer le marché de grande échelle avec une petite production.	12
Approvisionnement	Difficulté de s'approvisionner de façon responsable, localement et à l'année (plantules, semences, équipement).	10
Coûts élevés	Tarifs d'électricité, taxes foncières, biocontrôle, analyses et tests, cotisation à l'UPA.	10
Relations avec propriétaire et voisins	Agriculture urbaine pas encore bien connue et comprise.	10
Main-d'œuvre	Dépense importante; le roulement des postes saisonniers entraîne une perte de connaissances; difficile à trouver et à payer en temps de pénurie.	10
Réseautage	Manque d'occasions de maillage et de partage avec d'autres producteurs et productrices.	10
Certification bio	Impossible pour plusieurs productions urbaines (ex. hydroponie, apiculture).	7
Gestion administrative	Planification, permis, impôts, gestion des ressources humaines.	7
Assurances	Difficile de trouver et de conserver un assureur.	5
Concurrence	Avec les produits importés; entre productrices et producteurs urbains.	5
Gestion des essaimages	Pour l'apiculture : demande du temps, mais personne ne veut payer pour le service.	5
Autres	Difficile de financer les marchés solidaires/de quartier; vandalisme; mise en marché; recherche et médiatisation demandent du temps qui n'est pas rémunéré; mauvais choix de modèle économique; difficile de se payer; plusieurs démarches lourdes, parce que sans précédent; difficulté d'accréditation d'un professionnel pour accès au financement d'Agriconseils; partage de risques vs crédit attribué entre producteur et promoteur.	21

Tableau 9. Type de production des producteurs et des productrices qui ont nommé le manque de données techniques et économiques comme frein.

Type de production	N ^{bre} de producteurs et productrices
Apiculture	1
Maraîchage intérieur	3
Maraîchage extérieur	2
Insectes	3
Poissons	1
TOTAL	10

Tableau 10. Activités pour lesquelles les fournisseurs offrent des services-conseils.

Activité	N ^{bre} de fournisseurs participants offrant ces services-conseils
Pratiques agroenvironnementales	1
Gestion	5
Techniques de production	7
Transformation	1
Mise en marché et marketing	2

Tableau 11. Professionnels qui offrent les services-conseils au sein des organismes/entreprises rencontrés.

Professionnel	N^{bre}	Reconnu comme dispensateur de services-conseil auprès d'Agriconseils
Agronome	1	
Agronome	1	X
Agroéconomiste	1	X
Avocat/avocate	2	
Conseillère/conseiller financiers	1	
Comptable	1	
Technicien/technicienne	1	X
Horticulteur/horticultrice	1	
Entrepreneur	2	
Conseillère/conseiller en irrigation	1	
Expert en marketing et mise en marché	1	X
Expert en marketing et mise en marché	2	
Fabricant d'équipement	1	
Fournisseur d'équipement	1	
Gestionnaire en ressources humaines	1	
Ingénieur/ingénieure	1	
Ingénieur/ingénieure	1	X
Représentant technique	1	

Tableau 12. Phases entrepreneuriales lors desquelles les demandes en services-conseils sont les plus importantes selon les fournisseurs de services-conseils.

Phase entrepreneuriale	N^{bre} de fournisseurs recevant des demandes de services-conseils lors de cette phase
Prédémarrage	7
Démarrage	9
En cours de production	5
Au moment de développer de nouveaux produits	2
Au moment de l'accélération de l'entreprise	4
À l'entre-saison	3
En situation de crise	1
Autre : lorsque besoin d'une signature d'un ingénieur ou d'une ingénieure pour aide financière	1

Tableau 13. Formes sous lesquelles sont offertes les consultations par les fournisseurs de services-conseils.

Forme de consultation	N^{bre} de fournisseurs offrant cette forme de consultation
Visite sur le site	6
Appel téléphonique	6
En personne	5
Visioconférence	3
Échange de courriels	2
Diagnostic à distance	1
Formation	1

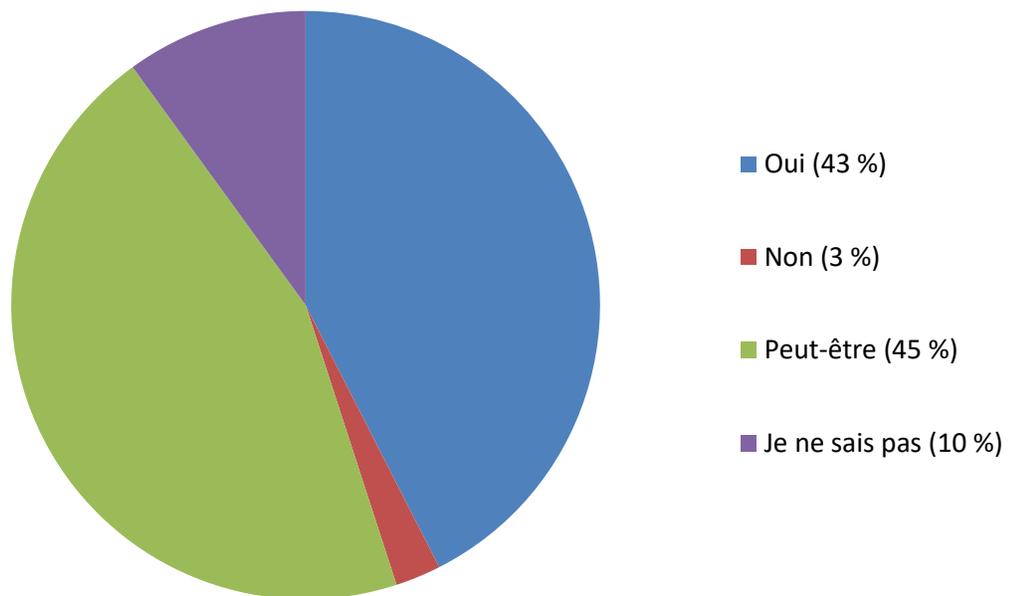
Tableau 14. Fréquence des consultations offertes par les fournisseurs de services-conseils.

Fréquence	N^{bre} de fournisseurs offrant des consultations à cette fréquence
Aux 2-3 semaines	1
Sur demande	9
Visite de courtoisie 1 fois/année	1

Tableau 15. Tarif pour une heure d'accompagnement.

Tarif	N^{bre} de fournisseurs
75 - 110 \$/h selon l'expérience	1
80 \$/h	1
80 \$/h (temps technique) - 130 \$/h (temps agronomique)	1
109 \$/h	1
125 \$/h	1
150 \$/h	1
Inclus dans le service à la clientèle	4

Figure 9. Intention des producteurs et productrices de profiter d'une offre en matière de services-conseils adaptée à l'agriculture urbaine.



ANNEXE 4 : QUESTIONNAIRE POUR LES FOURNISSEURS DE SERVICES-CONSEILS

L'objectif de l'étude sur les besoins en accompagnement est d'orienter la recherche de fournisseurs en services-conseils en agriculture urbaine et de combler les manques potentiels, afin de répondre aux besoins des producteurs agricoles urbains en matière de contenu et d'accès.

Nom : _____

Nom de votre entreprise/organisme : _____

1. Quelles sont les activités pour lesquelles vous offrez du service-conseil?

- Pratiques agroenvironnementales : fertilisation, produits phytosanitaires, état des sols, conversion au biologique.
- Gestion : diagnostics, analyse financière et économique, plan d'action (plan d'affaires, marketing et commercialisation, planification stratégique, plan de démarrage), organisation des données, ressources humaines.
- Techniques de production : optimisation de processus, innovation technologique.
- Transformation : aménagement, opérations (préparation, entreposage).
- Mise en marché : expérience client, activité d'interprétation/agrotourisme, aménagement.
- Autres : _____

2. Quels sont, selon vous, les besoins en accompagnement propres aux producteurs agricoles urbains?

3. Y a-t-il certains de leurs besoins auxquels vous n'arrivez pas à répondre? Pourquoi?

4. Que faites-vous lorsque vous n'êtes pas en mesure de répondre à un besoin en accompagnement?

5. Êtes-vous reconnu comme dispensateur de services-conseils auprès des réseaux Agri-conseils (MAPAQ)?

6. Qui sont les professionnels qui offrent l'accompagnement au sein de votre entreprise/organisme?

- Agronome
- Agroéconomiste
- Scientifique (biologiste, entomologiste, etc.)
- Fournisseur d'équipement
- Producteur
- Ingénieur
- Avocat
- Notaire
- Conseiller financier
- Expert en marketing/mise en marché
- Autre : _____

7. Quelle est la phase durant laquelle les demandes en accompagnement sont les plus importantes?

- Au pré-démarrage
- Au démarrage
- En cours de production
- Au moment de développer de nouveaux produits
- Au moment de l'accélération de l'entreprise
- À l'entre-saison
- En situation de crise
- Autre : _____

8. Sous quelle forme offrez-vous vos consultations?

- Appel téléphonique
- Visite sur le site
- Échange de courriels
- Visioconférence (ex. Skype, Zoom, Hangout, Messenger)
- Diagnostic à distance
- Autre : _____

9. À quelle fréquence offrez-vous vos consultations?

- Une fois par semaine, tant que le besoin est présent.
- Une fois par mois, tant que le besoin est présent.
- Sur demande.
- Autre : _____

10. Combien coûte une heure d'accompagnement?

11. Quel territoire desservez-vous?

12. Connaissez-vous d'autres fournisseurs de services-conseils en agriculture urbaine?

