



laboratoire
agriculture urbaine



IMPACT DE LA COVID-19 SUR LES ACTIVITÉS AGRICOLES URBAINES COMMERCIALES AU QUÉBEC

Avril 2021

Recherche et rédaction

Anne-Marie Bernier, conseillère scientifique, Laboratoire sur l'agriculture urbaine

Pascale Roy, stagiaire - économie circulaire et relance économique, Laboratoire sur l'agriculture urbaine

Éric Duchemin, directeur scientifique, Laboratoire sur l'agriculture urbaine

Citation suggérée

Bernier, A.-M., É. Duchemin, P. Roy. Impact de la COVID-19 sur les activités agricoles urbaines commerciales au Québec (2021). (AU/LAB). 25 p.

Source des images

Page couverture : [Serres du dos blanc](#), [article média](#) (utilisation de la photo avec l'autorisation de Jacques Nadeau, Le Devoir)

p. 9 [Urbainculteurs](#)

p. 16 [La Butineuse de Vanier](#), [page Facebook](#)

p. 19 [Insectivores](#), [page Facebook](#)

p. 21 [Ferme de rue](#)

Quatrième de couverture : [Hamidou Horticulture](#), [page Facebook](#)

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.



1401-305, rue Legendre Ouest
Montréal (QC) H4N 2R9
Canada
info@au-lab.ca | www.au-lab.ca

RÉSUMÉ

Un questionnaire complété par 38 entreprises agricoles urbaines du Québec (46 % des entreprises québécoises, dont 65 % des entreprises montréalaises) a permis d'obtenir un portrait représentatif de l'impact de la COVID-19 sur la situation agricole urbaine en 2020. En voici les points majeurs :

- 87 % des entreprises agricoles urbaines ont observé un intérêt grandissant de leur clientèle ou de leur entourage pour l'agriculture urbaine durant la pandémie.
- Le recrutement et la rétention de main-d'œuvre ont été perturbés pour 52 % des exploitations sondées.
- La mise en marché a été l'activité la plus fortement touchée : 73 % des entreprises ont vu la distribution de leurs produits perturbée.
- Les modes de distribution qui ont augmenté de manière significative durant la pandémie sont la vente en ligne sur une plateforme collective (un mode utilisé par 5 % des entreprises avant la COVID-19 puis par 24 % d'entre elles pendant la pandémie) la vente par paniers en livraison ou à collecter (utilisée par 16 % des entreprises avant la pandémie et par 42 % pendant la pandémie), ainsi que la vente en ligne sur un site individuel (passant de 21 % à 37 %).
- Deux modes de distribution ont connu d'importantes pertes : la vente au secteur de la restauration (53 % à 21 %) et la vente au secteur de l'hôtellerie (26 % à 5 %).
- Tandis que 29% des entreprises agricoles urbaines québécoises n'ont enregistré aucune perte sur leurs revenus prévus pour 2020, 21 % d'entre elles ont vu leurs revenus augmenter et 50 % d'entre elles ont accusé des pertes de revenus allant de 25 % à 100 % de leurs revenus prévus.
- 53 % des fermes urbaines anticipent encore des pertes reliées à la COVID-19 pour 2021.
- L'aide financière la plus utilisée par les entreprises sondées a été le prêt d'urgence sans intérêt d'une institution financière dans la cadre du programme du gouvernement : 29 % des répondants en ont bénéficié.
- En réponse à la crise sanitaire, 11 % des entreprises agricoles urbaines ont mutualisé leur système de distribution et la même proportion a mutualisé ses outils de commercialisation. Bon nombre des répondants ont également admis qu'une mutualisation des ressources sous diverses formes serait souhaitable dans l'avenir.

INTRODUCTION

L'année 2020 est une année de grandes perturbations et tous les secteurs économiques ont dû faire face à l'imprévisible par une capacité d'adaptation renouvelée. Le secteur de l'agroalimentaire, quoique considéré en grande partie comme un service essentiel, n'a pas fait exception. Que ce soient les pénuries de farine dans les épiceries, la nécessité de fournir les banques alimentaires pour la population dans le besoin grandissante, la volonté de soutenir l'économie locale, le désir de retourner à l'essentiel, toutes les raisons sont bonnes pour parler « autonomie alimentaire » et « approvisionnement local ». L'agriculture urbaine, une des réponses proposées à ces enjeux majeurs, a donc fait parler d'elle durant la pandémie de COVID-19. Mais comment les productrices et les producteurs urbains ont-ils traversé l'année 2020? Ont-ils profité de l'engouement pour la production alimentaire de proximité ou, au contraire, ont-ils souffert de la fermeture des restaurants, un important marché pour les produits de niche des fermes urbaines? En sont-ils sortis gagnants ou sont-ils parmi les victimes collatérales des mesures sanitaires? Quelles stratégies ont-ils utilisées pour contourner les problèmes qu'ils ont rencontrés?

Afin de répondre à ces questions, le Laboratoire sur l'agriculture urbaine (AU/LAB) a fait parvenir un questionnaire à toutes les entreprises agricoles urbaines du Québec. Les nombreux répondants et répondantes ont accepté de partager leur expérience et, grâce à leur généreuse participation, nous pouvons présenter dans ce document quelques aspects de l'impact de la COVID-19 sur les activités agricoles urbaines au Québec. Au moment de publier cette étude, la pandémie est encore une réalité et plusieurs régions sont encore en zone rouge, il est donc impossible de dresser le portrait exhaustif des conséquences de la crise sur le secteur de l'agriculture urbaine commerciale. Un certain recul par rapport aux événements sera évidemment nécessaire pour tirer des conclusions générales avec plus d'assurance sur l'impact d'une crise sanitaire mondiale sur ce secteur économique en émergence.

ÉCHANTILLON

46 % des entreprises agricoles québécoises ont répondu au questionnaire (38 répondants sur 82 entreprises répertoriées) dont 65 % des 40 entreprises montréalaises. Pratiquement toutes les filières de production caractéristiques de l'agriculture urbaine sont représentées : micropousses, champignons, élevage d'insectes, maraîchage extérieur au sol, maraîchage sur toit, maraîchage intérieur, apiculture, horticulture, cueillette de fruits. Il est également à noter que des fermes de toutes les tailles et à différents stades d'évolution de leur entreprise ont accepté de répondre. Les données exprimées par l'échantillon peuvent donc être considérées comme tout à fait représentatives de la situation québécoise.

IMPACT SUR LES ACTIVITÉS

La mise en marché est l'activité qui a été le plus fortement perturbée par la pandémie de COVID-19 (voir Figure 1) : 47 % des entreprises ont ressenti une forte perturbation. Les activités légèrement perturbées sont l'approvisionnement en matières premières (engrais, substrat, plants, mycélium, semences, etc.) (55 % des fermes urbaines), le développement des affaires et l'évolution de l'entreprise (50 %), la capacité de réaliser les activités de production (accès aux lieux, adaptation des espaces et des opérations selon les directives sanitaires) (45 %) ainsi que le recrutement et la rétention de la main-d'œuvre (34 %). 32 % des fermes urbaines ont vu leur développement et leur évolution fortement perturbés, alors que les activités de transformation n'ont subi aucune perturbation pour 32 % d'entre elles (voir Tableau 1 en annexe pour le détail des données).

Témoignages de productrices et producteurs agricoles :

« Étant dans le secteur agroalimentaire, nous n'avons pas été empêchés totalement d'opérer, ce qui est une chance inouïe pour une jeune entreprise, car sinon nous n'aurions pas pu soutenir nos activités durant deux ans. Par contre, nous avons déployé un plan de contingence très rapidement au début de la crise pour maximiser le télétravail, mettre sur pied des stratégies internes pour limiter les contacts ou faire les suivis en cas d'exposition suspectée, adapter le travail de nos employés et stagiaires, etc. [...] Nous avons systématisé nos procédures opérationnelles justement pour faciliter les remplacements en cas de congé de maladie, entre autres. »

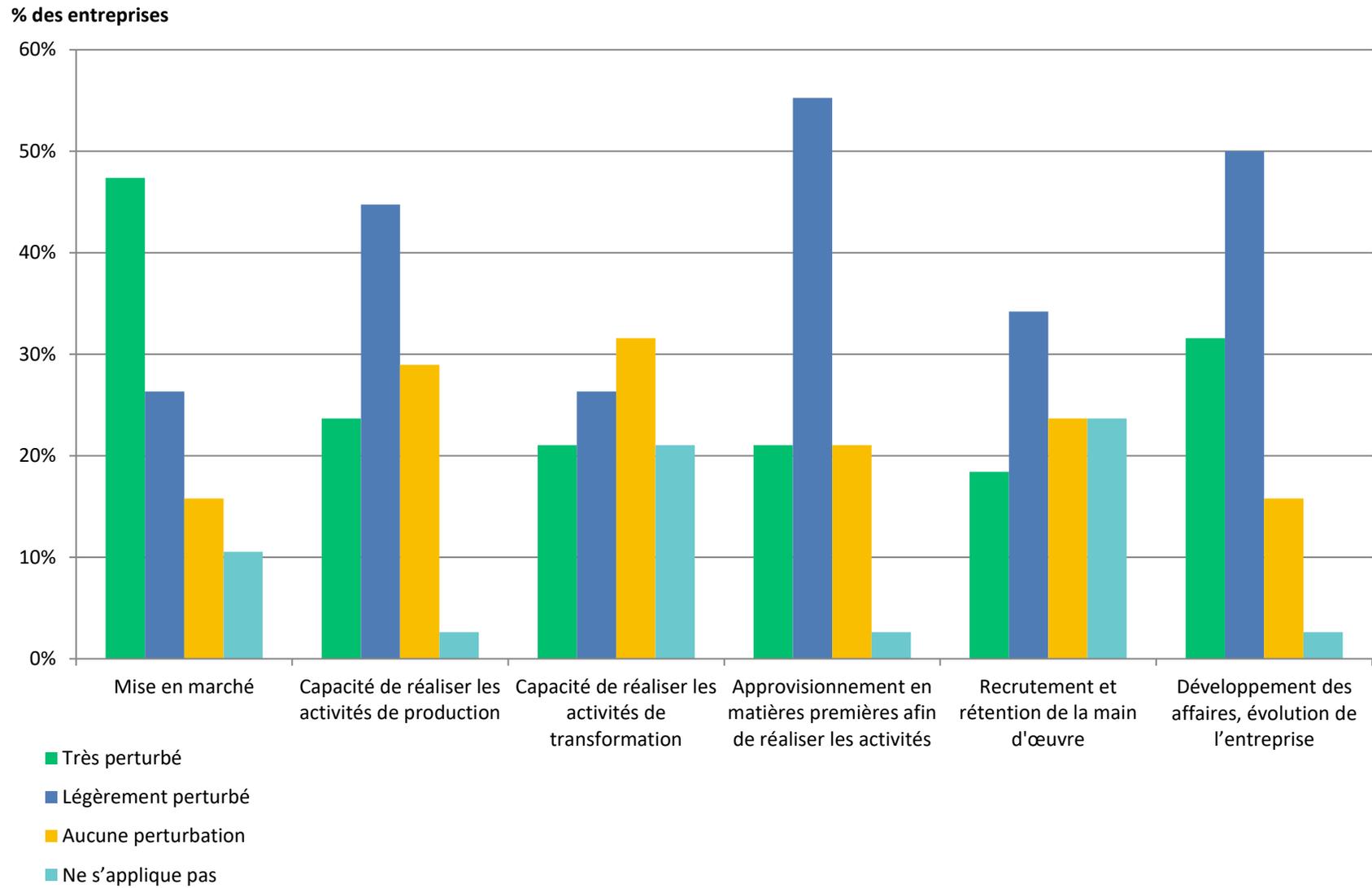
« [Les principaux défis étaient] la rareté du matériel agricole et les délais de livraison, l'embauche du personnel et les mesures de santé publique qui, bien que nécessaires, ont limité l'intérêt des jardiniers bénévoles. »

« Le plus grand impact est sur la mise en marché. L'approvisionnement en drêche a été perturbé par la fermeture des bars qui nous fournissaient. On a eu de la difficulté à recruter pendant la PCU. »

« Pour le développement des affaires, l'impact pour les ventes à la ferme a même été positif, nous n'avons jamais auparavant vendu nos paniers aussi tôt dans l'année! Nous étions complets en avril pour la saison 2020. »

« J'ai perdu tous mes clients lorsque les restaurants ont fermé, mais les choses ont bougé vite et je suis *sold out* depuis plusieurs semaines maintenant, donc nous pensons à des projets d'agrandissement. »

Figure 1. Impact de la pandémie de COVID-19 sur les activités des entreprises agricoles urbaines québécoises



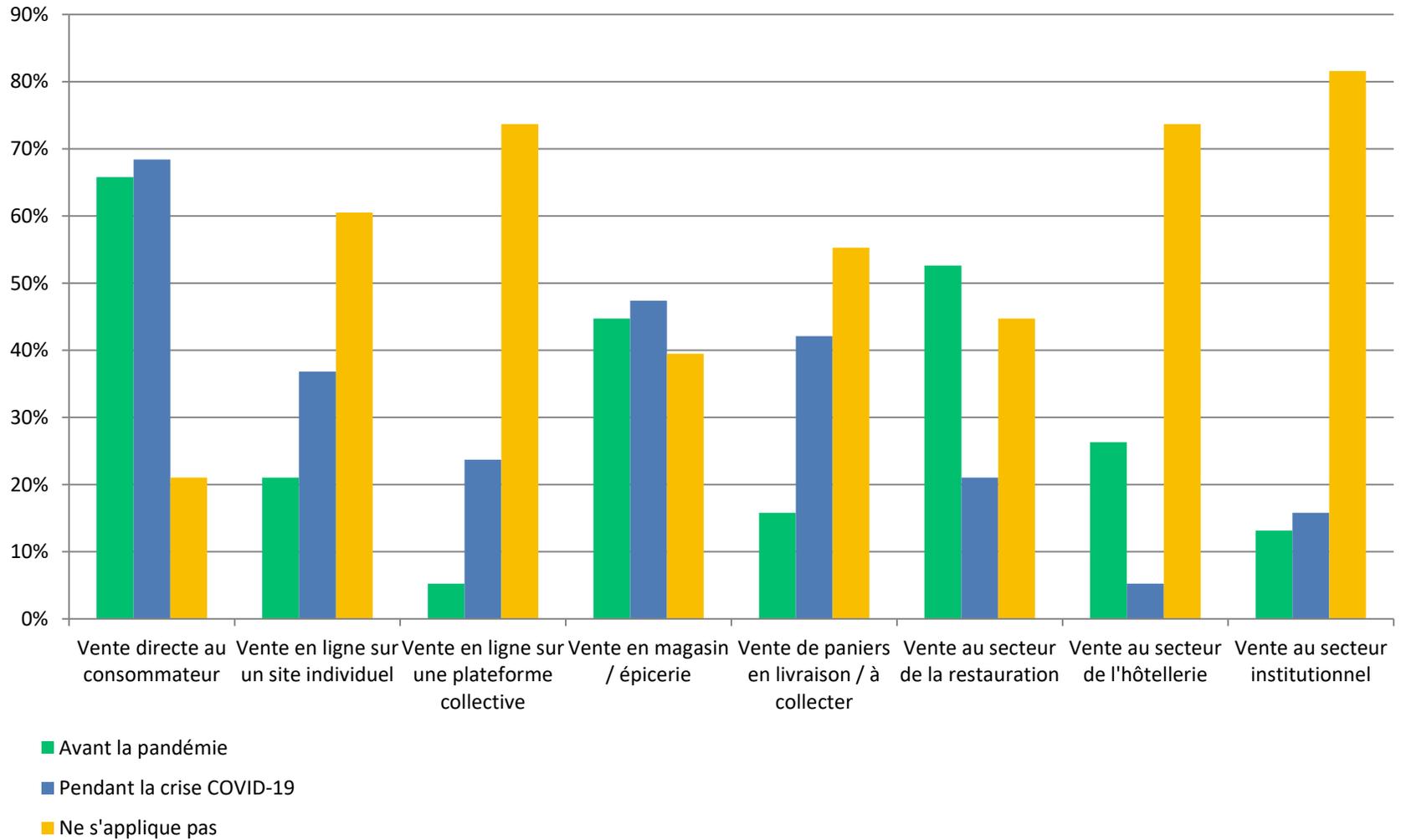
La vente directe et la vente en épicerie ou en magasin sont demeurées les deux modes de distribution les plus utilisés par les fermes urbaines (voir Figure 2) : la vente directe était un mode de distribution utilisé par 66 % des entreprises sondées avant la COVID-19, puis par 68 % durant la pandémie; alors que la vente en épicerie ou en magasin est passée de 45 % des entreprises avant la COVID-19 à 47 % des entreprises pendant la pandémie. Les modes de distribution qui ont augmenté de manière significative durant la pandémie sont la vente en ligne sur une plateforme collective, passant de 5 % à 24 %, la vente par paniers en livraison ou à collecter, qui est passée de 16 % avant la pandémie à 42 % pendant la pandémie, ainsi que la vente en ligne sur un site individuel, passant de 21 % à 37 %. Sans surprise, les modes de distribution les plus touchés à la baisse sont les ventes au secteur de la restauration et de l'hôtellerie : 53 % des fermes urbaines vendaient aux restaurants avant la COVID-19 contre 21 % durant la pandémie, alors que 26 % des fermes urbaines vendaient au secteur de l'hôtellerie avant la COVID-19 contre 5 % durant la pandémie. La vente au secteur institutionnel (hôpitaux, écoles, CPE, etc.) n'a pas été influencée par la pandémie : 16 % des entreprises ont poursuivi leurs ventes auprès de ce secteur contre 13 % avant la COVID-19. Il est à noter qu'un des répondants a mentionné écouler sa production auprès de divers transformateurs et que deux autres ont mentionné vendre leurs produits à un distributeur/grossiste. Deux autres ont mentionné faire don de leur production totale ou partielle à des organismes communautaires (voir Tableau 2 en annexe pour le détail des données).

Témoignage d'une productrice agricole :

« Nous étions rendus au déploiement de notre commercialisation quand la COVID-19 a frappé. Notre plan impliquait beaucoup de travail avec des restaurateurs locaux, mais nous avons complètement changé d'orientation à cause de la pandémie. Nous visons maintenant davantage les transformateurs et les ventes en gros plutôt que les ventes directes aux clients ou via les épiceries, car ces marchés impliquent trop d'investissements d'effort pour les retours de vente. Nous avons essayé de participer à certaines initiatives de ventes conjointes, mais n'avons pas trouvé qu'il s'agissait d'un bon investissement stratégique de nos efforts. »

Figure 2. Impact de la pandémie de COVID-19 sur les modes de distribution des entreprises agricoles urbaines québécoises

% des entreprises



87 % des répondants ont observé un intérêt grandissant de leur clientèle ou de leur entourage pour l'agriculture urbaine durant la pandémie.

Témoignage d'un producteur agricole :

« La pandémie a eu des impacts sur la production 2020 et nos activités, mais, somme toute, nous avons pu produire suffisamment pour offrir nos paniers hebdomadaires. Les clients étaient satisfaits et nous avons vu une augmentation de l'intérêt à l'alimentation durable. [Le début des activités de production a eu lieu plus tard qu'à l'habitude], mais [...] nous avons eu la chance d'avoir une assez bonne saison. Nous espérons de même pour 2021! »

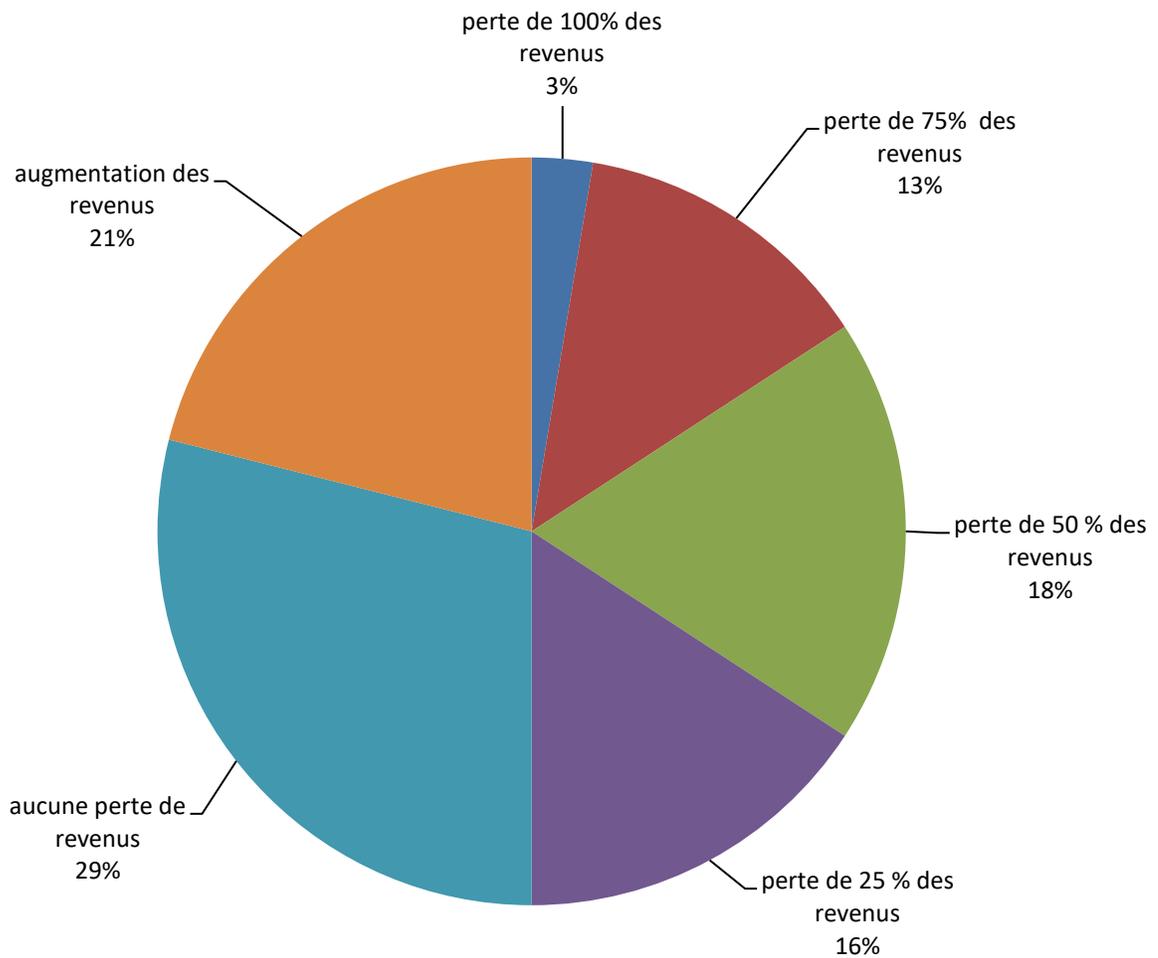


Les Urbainculteurs à Québec distribuent une partie des récoltes des nouveaux Jardins du Bassin Louise à des organismes communautaires qui œuvrent en sécurité alimentaire.

IMPACT SUR LES REVENUS

L'impact de la pandémie sur les revenus des entreprises agricoles urbaines est très variable (voir Figure 3) : 29 % des entreprises agricoles urbaines n'ont subi aucune perte sur les revenus prévus pour 2020 des suites de la pandémie de COVID-19. 21 % d'entre elles ont même vu leurs revenus augmenter durant la pandémie. 16 % des fermes urbaines ont toutefois accusé une perte de revenus de 25%, 18 % ont perdu 50 % de leurs revenus et 13 % ont perdu 75 % de leurs revenus et 3 % ont perdu 100 % de leurs revenus prévus pour 2020.

Figure 3. Impact de la pandémie de COVID-19 sur les revenus prévus en 2020 par les entreprises agricoles urbaines québécoises



53 % des fermes urbaines anticipent encore des pertes liées à la COVID-19 pour 2021.

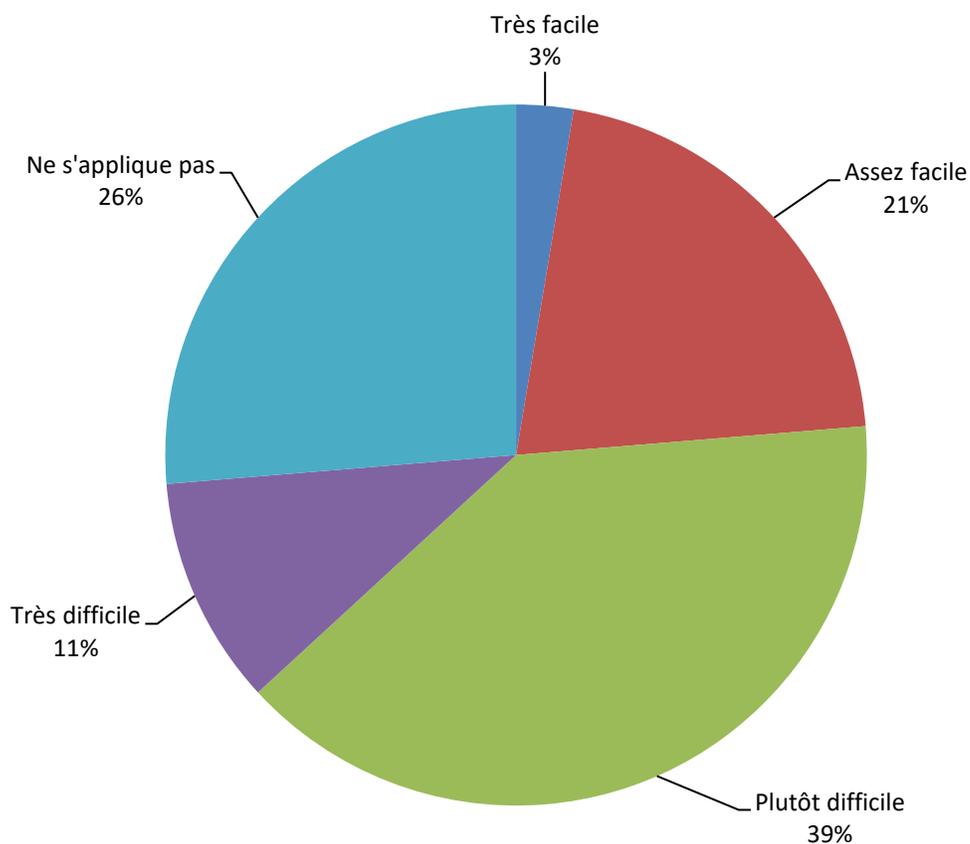
MESURES DE SOUTIEN

Plusieurs mesures de soutien ont été mises en place par les différents paliers de gouvernements et les institutions financières afin de compenser les pertes des entreprises dues à la crise sanitaire. Le prêt d'urgence sans intérêt d'une l'institution financière dans la cadre du programme du gouvernement est la mesure qui a été la plus largement utilisée par les fermes urbaines (29 %). Suivent ensuite les mesures d'allègement pour les clients Entreprises de certaines institutions financières (16 %) et le moratoire automatique sans frais d'intérêt pour les entreprises qui ont un prêt dans le cadre des fonds PME MTL, les Fonds locaux de solidarité ou le Fonds de commercialisation des innovations (13 %), puis le Programme d'aide temporaire aux travailleurs (13 %). Certaines fermes urbaines ont profité d'autres mesures de soutien : la Subvention salariale d'urgence du Canada, le Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes (CUEC), le Programme de soutien des organismes communautaires (PSOC) du gouvernement provincial, le Fonds d'urgence pour l'appui communautaire du gouvernement fédéral, le Fonds local d'urgence du Plateau-Mont-Royal, un prêt pour petite entreprise, ainsi que des dons individuels de la communauté (voir Tableau 3 en annexe pour le détail des données).

42 % des entreprises n'ont profité d'aucune mesure de soutien durant la pandémie. Le questionnaire ne permet malheureusement pas de déterminer si ces entreprises ont volontairement fait le choix de ne pas demander de soutien ou encore si elles se sont vues refuser l'aide offerte parce que leur situation ne leur permettait pas de s'y qualifier.

La majorité des productrices et producteurs urbains ont trouvé l'accès aux mesures plutôt difficile (39 %) ou assez facile (21 %). Seuls 3 % d'entre eux considèrent que l'accès était facile et 11 % qu'il était très difficile. Le fait que 26 % des entreprises considèrent que l'accès aux mesures de soutien ne s'applique pas à leur situation permet de croire qu'elles n'ont tout simplement pas tenté d'accéder à ces mesures (voir Figure 4).

Figure 4. Accès des entreprises agricoles urbaines québécoises aux mesures de soutien durant la pandémie de COVID-19

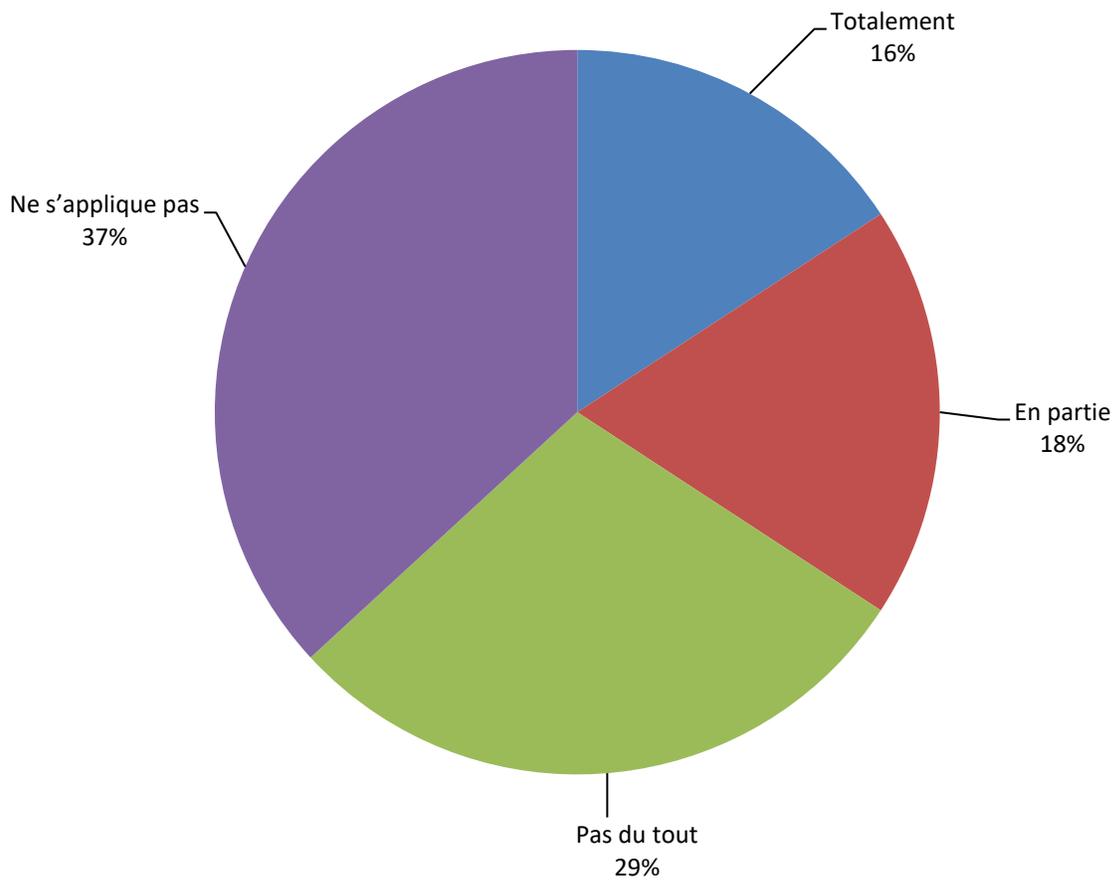


Témoignage d'une productrice agricole :

« En tant que petite entreprise, nous n'atteignons pas encore les seuils de revenus annuels établis par les différentes institutions offrant de l'aide. [...] Aussi, nous aurions grandement besoin d'accompagnement en marketing ou en organisation du travail, ce que nous ne pouvons pas encore nous payer. Il manque de ressources pour les petits comme nous. »

29 % des entreprises agricoles urbaines québécoises considèrent que les mesures de soutien financier proposées par les pouvoirs publics (niveaux municipal, provincial, fédéral) ne permettaient pas du tout de compenser les difficultés rencontrées. 18 % considèrent que les mesures ont compensé en partie les difficultés rencontrées et seulement 16 % considèrent qu'elles ont compensé totalement les difficultés rencontrées (voir Figure 5).

Figure 5. Degré d'adéquation de la compensation offerte par les mesures de soutien financier aux entreprises proposées par les pouvoirs publics

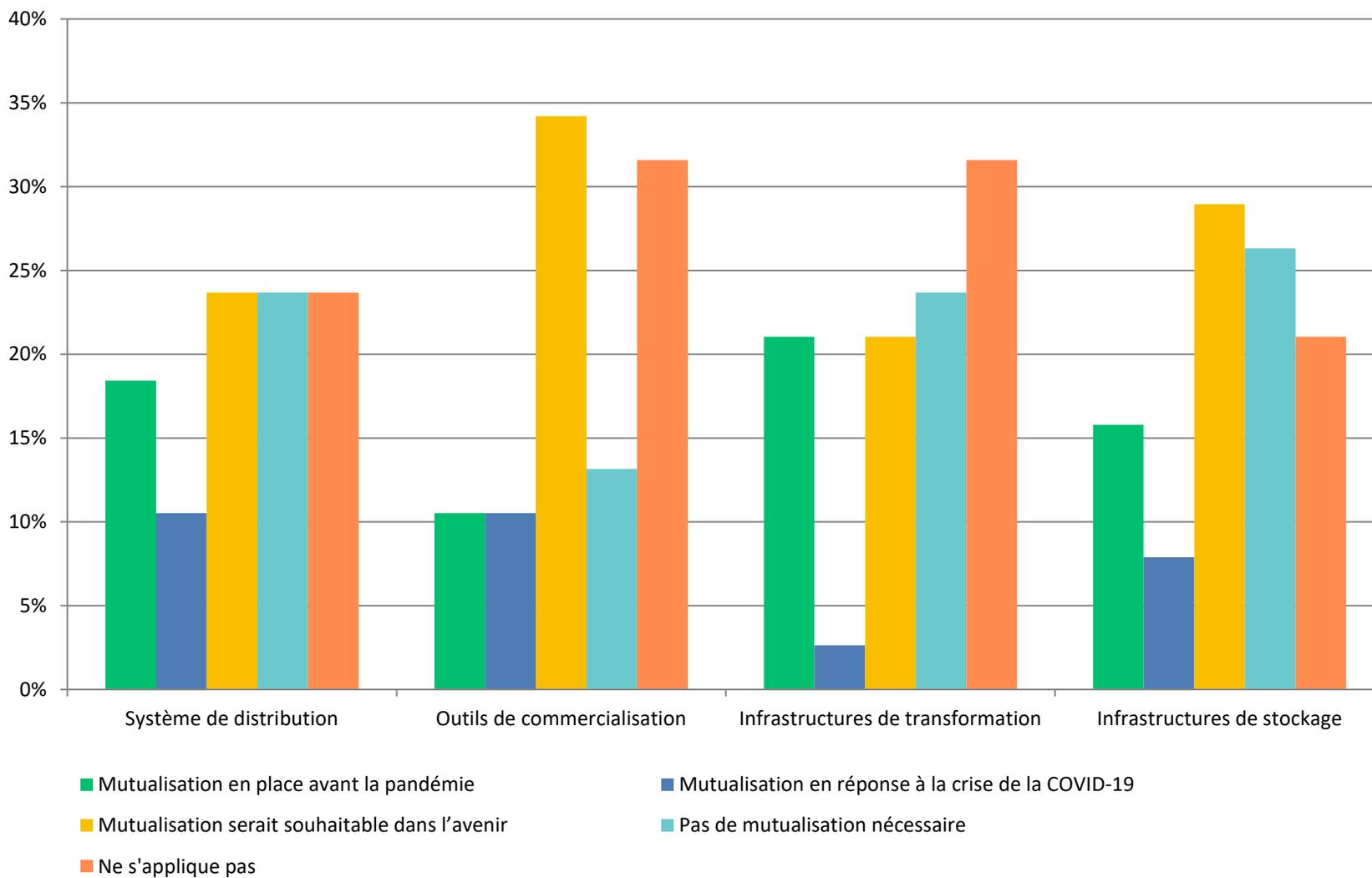


MUTUALISATION DES RESSOURCES

La crise de la COVID-19 a un côté très sombre, mais, heureusement, elle a également suscité des mouvements d'entraide et de solidarité. Entre les productrices et producteurs urbains, le partage a pris différentes formes (voir Figure 6). Les infrastructures de transformation (cuisine et équipement) sont les ressources qui étaient le plus fréquemment mutualisées avant la pandémie, chez 21 % des entreprises agricoles urbaines, contre 18 % des entreprises qui partageaient un système de distribution, 16 % des entreprises qui partageaient des infrastructures de stockage (espace sec, chambre froide, chambre de congélation, etc.) et 11 % qui partageaient des outils de commercialisation (ex. plateforme de commande). Le système de distribution et les outils de commercialisation ont fait l'objet d'une mutualisation en réponse à la crise de la COVID-19 pour 11 % des entreprises. 34 % des entreprises agricoles urbaines considèrent toutefois qu'une mutualisation serait souhaitable dans l'avenir pour leurs outils de commercialisation, 29 % d'entre elles souhaiteraient partager leurs infrastructures de stockage, 24 % souhaiteraient éventuellement adhérer à un système de distribution mutualisé et 21 % considèrent qu'une mutualisation de leurs infrastructures de transformation est souhaitable. La mutualisation d'infrastructures de stockage n'est cependant pas nécessaire pour 26 % des fermes urbaines et celle des infrastructures de transformation et d'un système de distribution pour 24 % d'entre elles. Il est à noter que 32 % des entreprises considèrent que la mutualisation des outils de commercialisation n'est pas applicable à leur situation : ce sont des entreprises qui ont un ou quelques acheteurs uniques (distributeur, grossiste ou magasin/épicerie) ou qui ont donné l'essentiel de leur production à des organismes en 2020. 32 % des entreprises considèrent également que le partage des infrastructures de transformation n'est pas applicable à leur situation : ces entreprises ne font tout simplement pas de transformation (voir Tableau 4 en annexe pour le détail des données).

Figure 6. Mutualisation des ressources des entreprises agricoles urbaines québécoises en réponse à la pandémie de COVID-19

% des entreprises



COMMUNICATION EN TEMPS DE CRISE

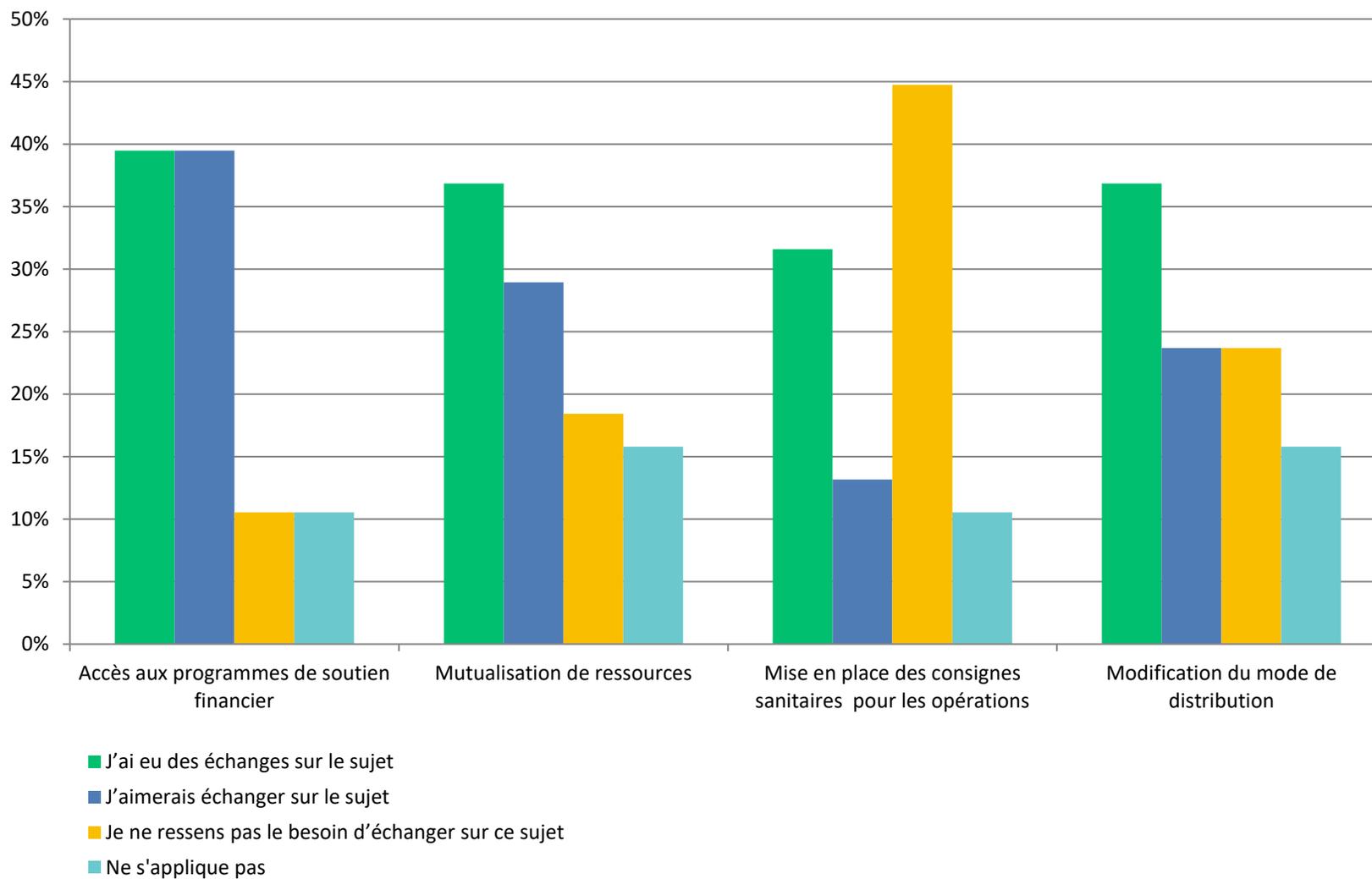
Plusieurs productrices et producteurs agricoles urbains ont communiqué avec des pairs ou d'autres acteurs de l'agriculture urbaine pour échanger sur les bonnes pratiques en temps de crise (voir Figure 7) : 39 % ont consulté des pairs à propos de l'accès aux programmes de soutien financier, 37 % ont échangé à propos de la modification de leur mode de distribution et de la mutualisation des ressources, alors que 32 % ont communiqué à propos de la mise en place des consignes sanitaires pour les opérations. Certains producteurs et productrices n'ont toutefois pas communiqué avec leurs pairs à propos de ces sujets : 45 % n'ont pas ressenti le besoin d'échanger sur la mise en place des consignes sanitaires et environ le quart d'entre eux n'ont pas non plus senti le besoin de discuter des modifications du mode de distribution (24 %), mais 39 % aimeraient échanger sur l'accès aux programmes de soutien, 29 % sur la mutualisation des ressources et 24 % sur les modifications des modes de distribution (voir Tableau 5 en annexe pour le détail des données).



La Butineuse de Vanier, un organisme communautaire de Québec œuvrant en sécurité alimentaire qui opère également une ferme urbaine, a adapté son offre durant la pandémie en concoctant des *boîtes bleues* qui mettent entre autres en valeur des produits des autres fermes urbaines du quartier.

Figure 7. Échange sur les bonnes pratiques en temps de crise entre acteurs de l'agriculture urbaine

% des entreprises



COMPARAISON DES RÉSULTATS

Le *Global 2020 controlled environment agriculture (CEA) Census Report* produit par Agritecture¹ présente l'état général de l'industrie de l'agriculture en environnement contrôlé à la suite de cette année marquée par la pandémie de COVID-19. Caractérisée par le contrôle de certains aspects de l'environnement de culture tels que l'éclairage, la température, l'humidité et tous autres facteurs qui influencent les réponses physiologiques des plantes, l'agriculture en environnement contrôlé rejoint en plusieurs points les pratiques de nombreuses fermes urbaines québécoises. Ainsi, le *Global 2020 CEA Census Report*, regroupant les réponses de 371 producteurs dispersés dans 58 pays (20 % des répondants sont basés aux États-Unis, 15 %, en Inde et 7 %, au Royaume-Unis) fait état des impacts que la pandémie de COVID-19 a eus à travers le monde; il permet d'établir de nombreuses comparaisons avec les données présentées dans ce rapport-ci.

Impact sur les activités

Un virage vers des modes de distribution impliquant directement le consommateur tels que l'ASC (agriculture soutenue par la communauté) ainsi que la vente de paniers de produits divers a aidé plusieurs fermes à compenser la perte des clients du milieu de la restauration et de l'hôtellerie. La création de plateformes communes ou individuelles de commande en ligne a soutenu ce virage et a contribué à faire passer les ventes associées à l'ASC et aux paniers de 16 % avant la pandémie à 32 % pendant la pandémie. Ce virage numérique des modes de distribution et cet intérêt marqué pour les paniers de produits divers se sont aussi observés au Québec.

Par ailleurs, les modes de distribution les plus bouleversés ont été ceux des ventes au secteur de la restauration et de l'hôtellerie. Une baisse de 10 % a été enregistrée (34 % en 2019 à 24 % en 2020). Des baisses de 32 % des ventes aux restaurants et de 21 % des ventes du secteur de l'hôtellerie sont ressorties des données québécoises.

Impact sur les revenus

31 % des répondants de l'étude d'Agriecture ont indiqué que leurs revenus tirés des ventes de produits agricoles ont été similaires (plus ou moins 10 %) à ceux enregistrés avant la pandémie. Tandis que 26 % des fermes ont déclaré une augmentation significative (plus de 10 %) de leurs revenus associés aux ventes de produits agricoles, 43 % des fermes ont accusé une perte de revenus de plus de 10 %. La réalité québécoise est en tout point similaire à celle présentée ci-dessus; le nombre d'entreprises ayant vu leurs revenus augmenter est toutefois un peu plus bas.

Pour la prochaine année, 52 % des répondants envisagent une rentabilité continue et 43 % des répondants envisagent l'atteinte du seuil de rentabilité ou de légères pertes. De plus, 4 % des répondants sont incertains du futur de leur entreprise, et 1 % anticipe la fermeture de celle-ci à moins d'un revirement de situation majeur.

¹ <https://www.agriecture.com/census>

Mesures de soutien

Près de 30 % des répondants ont eu recours à des investissements ou à du financement au cours de la dernière année. Le financement provenait majoritairement d'amis et de membres de la famille (33 %) ou d'investisseurs providentiels (32 %) plus que d'organismes gouvernementaux ou d'institutions financières. Alors que 17 % des entreprises ont recherché du financement, mais n'ont pas réussi à en obtenir, 54 % des répondants n'ont simplement pas cherché à en obtenir. Ceci laisse croire que, parmi les 42 % des entreprises québécoises n'ayant profité d'aucune mesure de soutien durant la pandémie, il est probable qu'un certain pourcentage n'en avait pas senti la nécessité et qu'un autre pourcentage s'est vu refuser l'aide demandée.



Insectivores, une entreprise de Trois-Rivières, a adapté son offre d'ateliers sur les insectes comestibles aux écoles primaires et secondaires, aux cégeps, aux universités et même aux résidences pour personnes âgées, afin de d'informer, divertir et contrer l'effet de l'isolement de la population de la région de la Mauricie.

RECOMMANDATIONS

Les recommandations basées sur les informations recueillies auprès des fermes urbaines du Québec s'adressent à tous les paliers gouvernementaux et aux institutions du secteur agroalimentaire.

R1 : Soutenir les initiatives de mise en marché des produits de l'agriculture urbaine

La vente directe est un canal de distribution très fréquemment utilisé par les fermes urbaines, alors que le marché institutionnel y est très peu développé, malgré l'existence de programmes de reconnaissance pour les institutions qui s'approvisionnement localement.

- 1.1 Favoriser l'accès au marché institutionnel (CPE, écoles, centres de santé, entreprises) par des programmes de maillage.
- 1.2 Faciliter la mise en marché collective grâce à un répertoire des productrices et producteurs urbains par région(s).
- 1.3 Faire une place aux produits de l'agriculture urbaine dans les marchés (publics, de quartiers, solidaires).

R2 : Favoriser la croissance des petites entreprises agricoles urbaines

Plusieurs fermes urbaines sont de petites entreprises qui n'ont pas eu accès aux mesures de soutien offertes par les différents paliers de gouvernement durant la pandémie. En plus de faire face à une importante pression sur l'aspect foncier (rareté des terrains, coût de la propriété ou de loyer élevé), les fermes urbaines n'ont pas accès aux mesures incitatives des fermes situées en zone agricole (exemption de taxes foncières, tarif préférentiel sur l'électricité, etc.), donc tous les frais supplémentaires représentent un poids important pour elles.

- 2.1 Ouvrir les mesures d'urgence et de soutien aux petites entreprises (y compris celles qui ne payent pas encore de salaire).
- 2.2 Diminuer le montant de la cotisation à l'UPA pour les petites entreprises, particulièrement pour celles qui ne font pas encore de profit sur leurs revenus.
- 2.3 Ajouter l'agriculture urbaine dans les activités permises par les règlements d'urbanisme pour les zones industrielles et commerciales adaptées, afin d'augmenter le choix de sites de production potentiels et faciliter l'accès au foncier.

R3 : Rendre la mutualisation des ressources et la formation entrepreneuriale accessibles et adaptées aux fermes urbaines

Une importante proportion des productrices et producteurs sondés ont manifesté leur désir de mutualiser des ressources. Celle-ci est possible lorsque les entreprises agricoles urbaines sont mises en relation et outillées pour développer leur entreprise. Les coopératives agricoles urbaines ainsi que les incubateurs d'entreprises spécialisés peuvent jouer ce rôle.

3.1 Soutenir la création de coopératives agricoles urbaines

3.2 Mettre en place des incubateurs d'entreprises spécialisés en agriculture urbaine



Mobilisation de bénévoles pour la préparation du nouveau terrain de Ferme de rue à Montréal à l'automne 2020 : une manifestation concrète de l'engagement renouvelé pour l'agriculture urbaine.

ANNEXE I
DONNÉES DÉTAILLÉES

Tableau 1. Influence de la pandémie de COVID-19 sur les activités des entreprises agricoles urbaines québécoises

Activité	% des entreprises concernées			
	Très perturbé	Légèrement perturbé	Aucune perturbation	Ne s'applique pas
Mise en marché	47 %	26 %	16 %	11 %
Capacité de réaliser les activités de production	24 %	45 %	29 %	3 %
Capacité de réaliser les activités de transformation	21 %	26 %	32 %	21 %
Approvisionnement en matières premières afin de réaliser les activités	21 %	55 %	21 %	3 %
Recrutement et rétention de la main-d'œuvre	18 %	34 %	24 %	24 %
Développement des affaires, évolution de l'entreprise	32 %	50 %	16 %	3 %

Tableau 2. Influence de la pandémie de COVID-19 sur les modes de distribution des entreprises agricoles urbaines québécoises

Mode de distribution	% des entreprises concernées		
	Avant la pandémie	Pendant la crise COVID-19	Ne s'applique pas
Vente directe au consommateur	66 %	68 %	21 %
Vente en ligne sur un site individuel	21 %	37 %	61 %
Vente en ligne sur une plateforme collective	5 %	24 %	74 %
Vente en magasin/épicerie	45 %	47 %	39 %
Vente de paniers en livraison/à collecter	16 %	42 %	55 %
Vente au secteur de la restauration	53 %	21 %	45 %
Vente au secteur de l'hôtellerie	26 %	5 %	74 %
Vente au secteur institutionnel	13 %	16 %	82 %

Tableau 3. Mesures de soutien dont ont bénéficié les entreprises agricoles urbaines québécoises durant la pandémie de COVID-19

Mesure	% des entreprises
Aucune mesure	42 %
Prêt d'urgence d'une l'institution financière dans la cadre du programme du gouvernement (sans intérêt)	29 %
Mesures d'allègement pour les clients Entreprises de certaines institutions financières	16 %
Moratoire automatique offert par PME MTL sans frais d'intérêt pour les entreprises qui ont un prêt dans le cadre des fonds PME MTL, Fonds Locaux de Solidarité ou Fonds de commercialisation des innovations	13 %
Programme d'aide temporaire aux travailleurs	13 %
Report du paiement des impôts provinciaux pour les particuliers et les entreprises	8 %
Mesures d'assouplissement de Revenu Québec pour la période de production des déclarations de revenus pour les particuliers et les entreprises du Québec	8 %
Prêt d'urgence de la Banque de développement du Canada	5 %
Promotion pour la mise en marché.	5 %
Mesures d'aide d'Hydro-Québec	3 %
Subvention d'urgence du Canada pour le loyer	3 %
Outils / conseil pour la gestion du flux de trésorerie pendant la crise	0%
Autres	16 %

Tableau 4. Mutualisation des ressources des entreprises agricoles urbaines québécoises en réponse à la pandémie de COVID-19

Ressources	% des entreprises concernées				
	Mutualisation en place avant la pandémie	Mutualisation en réponse à la crise de la COVID-19	Mutualisation serait souhaitable dans l'avenir	Pas de mutualisation nécessaire	Ne s'applique pas
Système de distribution	18 %	11 %	24 %	24 %	24 %
Outils de commercialisation	11 %	11 %	34 %	13 %	32 %
Infrastructures de transformation	21 %	3 %	21 %	24 %	32 %
Infrastructures de stockage	16 %	8 %	29 %	26 %	21 %

Tableau 5. Échange sur les bonnes pratiques en temps de crise entre acteurs de l'agriculture urbaine

Sujets potentiellement abordés	% des entreprises concernées			
	J'ai eu des échanges sur le sujet	J'aimerais échanger sur le sujet	Je ne ressens pas le besoin d'échanger sur ce sujet	Ne s'applique pas
Accès aux programmes de soutien financier	39 %	39 %	11 %	11 %
Mutualisation de ressources	37 %	29 %	18 %	16 %
Mise en place des consignes sanitaires pour les opérations	32 %	13 %	45 %	11 %
Modification du mode de distribution	37 %	24 %	24 %	16 %

