



Photo : fieldassignment.com

Enquête auprès des producteurs agricoles au sujet de leur accompagnement par une conseillère en relations humaines et transfert de ferme

Cultivons l'avenir, une initiative fédérale–provinciale–territoriale

L'administration de l'axe 4 du Programme d'appui au développement des entreprises agricoles a été confiée au CEGA.

**Agriculture, Pêcheries
et Alimentation**

Québec 



Agriculture et
Agroalimentaire Canada

Agriculture and
Agri-Food Canada

Canada 

Mandat réalisé par :

G R O U P E
AGÉCO

Une initiative de :



Avec la participation financière du Programme d'appui
au développement des entreprises agricoles

Cultivons l'avenir, une initiative fédérale–provinciale–territoriale

L'administration de l'axe 4 du Programme d'appui au développement des entreprises agricoles a été confiée au CEQA.

**Agriculture, Pêcheries
et Alimentation**

Québec 



Agriculture et
Agroalimentaire Canada

Agriculture and
Agri-Food Canada

Canada 

Introduction et mise en contexte

- Les conseillères en relations humaines et transfert de ferme accompagnent les entreprises agricoles dans leurs projets, du démarrage d'entreprise au transfert générationnel, en passant par des projets de fusion ou d'expansion
- L'accompagnement vise les aspects humains dans la gestion du changement
 - Tout au long d'un processus de transfert de ferme, la conseillère entend et décèle les besoins des producteurs, tant le vendeur et l'acheteur, afin d'informer et de guider à chaque étape du projet, dans le respect des valeurs des uns et des autres
- L'intervention d'une conseillère peut s'échelonner sur plus d'une année, selon les besoins, les attentes, les objectifs, la vision des parties, etc.
 - Aide à discuter d'un projet commun et à s'entendre, visant l'harmonie, le bien-être et la satisfaction de tous
 - Préoccupation de la personne, des aspects humains, favorisant un climat propice à la discussion et à la prise de décisions
 - Collaboration avec d'autres professionnels pour les aspects du transfert de ferme touchant la gestion financière de la ferme, la faisabilité du projet, la fiscalité, le financement, etc.

Introduction et mise en contexte

- Les CEGA souhaite mesurer la satisfaction des producteurs qui ont été accompagnés par une conseillère en relations humaines et transfert de ferme quant au travail accompli avec et pour eux
- Une enquête téléphonique auprès d'un échantillon représentatif de producteurs agricoles du Québec ayant fait appel, dans les dernières années, aux services d'une conseillère a permis d'évaluer l'intervention des conseillères auprès des producteurs agricoles
- La population visée regroupait 655 entreprises agricoles provenant principalement des listes de clients de chacun des CRÉA

Méthodologie d'enquête téléphonique

Échantillonnage aléatoire stratifié, proportionnel

- Un échantillon de 152 répondants était visé, en veillant à ce que chaque région ait un poids dans l'échantillon proportionnel à son poids dans la population, pour une marge d'erreur de 7 % à un niveau de confiance de 95 %
- Tenant compte d'un taux de réponse habituel des producteurs dans ce type de sondage (60 %), principalement influencé par le refus de collaborer et l'impossibilité de joindre le producteur pendant la période d'étude, un échantillon de départ de 253 entreprises a été constitué
- 55 entreprises agricoles additionnelles ont été tirées au hasard par la suite, pour tenir compte qu'un certain nombre de producteurs agricoles n'étaient pas admissibles à l'enquête

| | |
|------------------------------|------------|
| Échantillon de départ | 308 |
| Non admissibles | 55 |
| Échantillon effectif | 253 |
| Refus de répondre | 50 |
| Non rejoints | 48 |
| Complétés | 155 |
| Taux de réponse | 61 % |

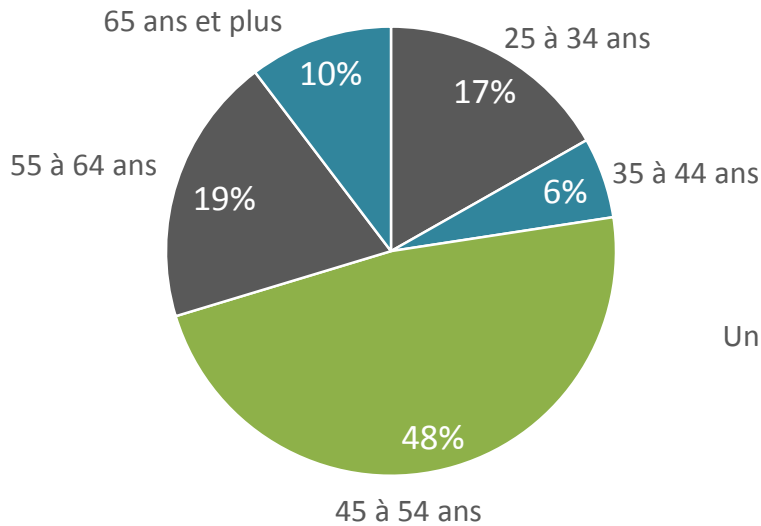
- Appels à différents moments de la journée et de la soirée pour joindre le plus grand nombre de producteurs possible
- Questionnaire de 15 minutes

Répartition régionale : population visée et répondants

| | Population | | Échantillon | |
|---|------------|--------------|-------------|--------------|
| Bas-St-Laurent | 237 | 36 % | 63 | 41 % |
| Beauce | 94 | 14 % | 20 | 13 % |
| Côte-du-Sud | 28 | 4 % | 6 | 4 % |
| Rive-Nord, Lévis-Bellechasse, Lotbtinière-Mégantic | 106 | 16 % | 29 | 19 % |
| Centre-du-Québec | 15 | 2 % | 3 | 2 % |
| Lanaudière | 71 | 11 % | 13 | 8 % |
| Mauricie, Estrie, Abitibi-Témiscamingue | 62 | 9 % | 14 | 9 % |
| Sag.-Lac-St-Jean, Charlevoix, Côte-Nord | 42 | 6 % | 7 | 5 % |
| Total | 655 | 100 % | 155 | 100 % |

Profil sociodémographique des répondants

Âge

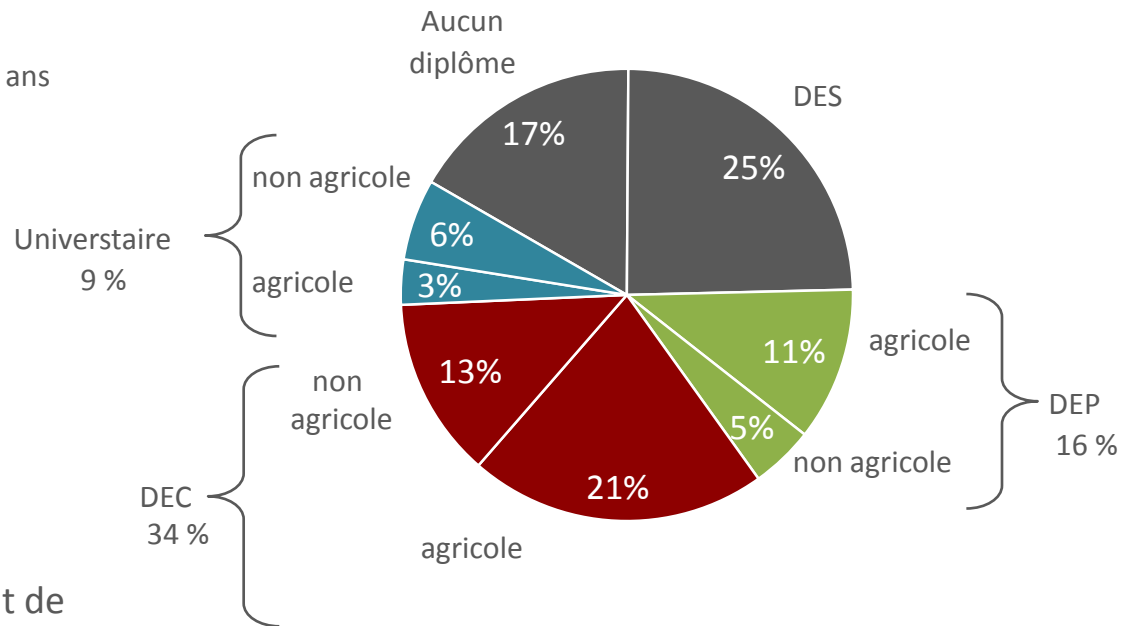


Source : Enquête Groupe AGÉCO, pour le CEGA, 2013.

Les producteurs interrogés étaient, au début de l'accompagnement par la conseillère :

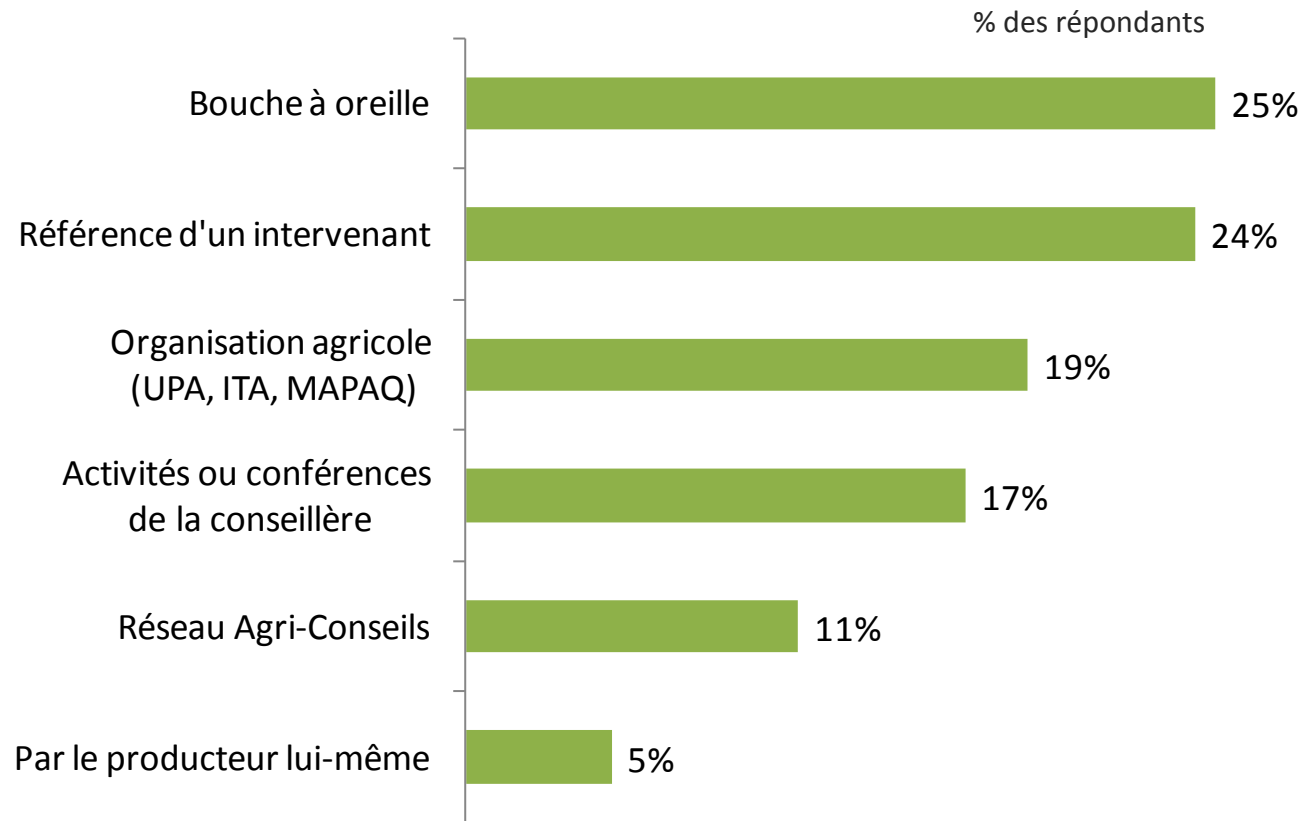
- Un des propriétaires de la ferme (79 %)
- Une relève familiale de l'entreprise (20 %)
- Une relève non familiale de l'entreprise (1 %)

Niveau de scolarité



Source : Enquête Groupe AGÉCO, pour le CEGA, 2013.

Connaissance de l'existence des services de la conseillère



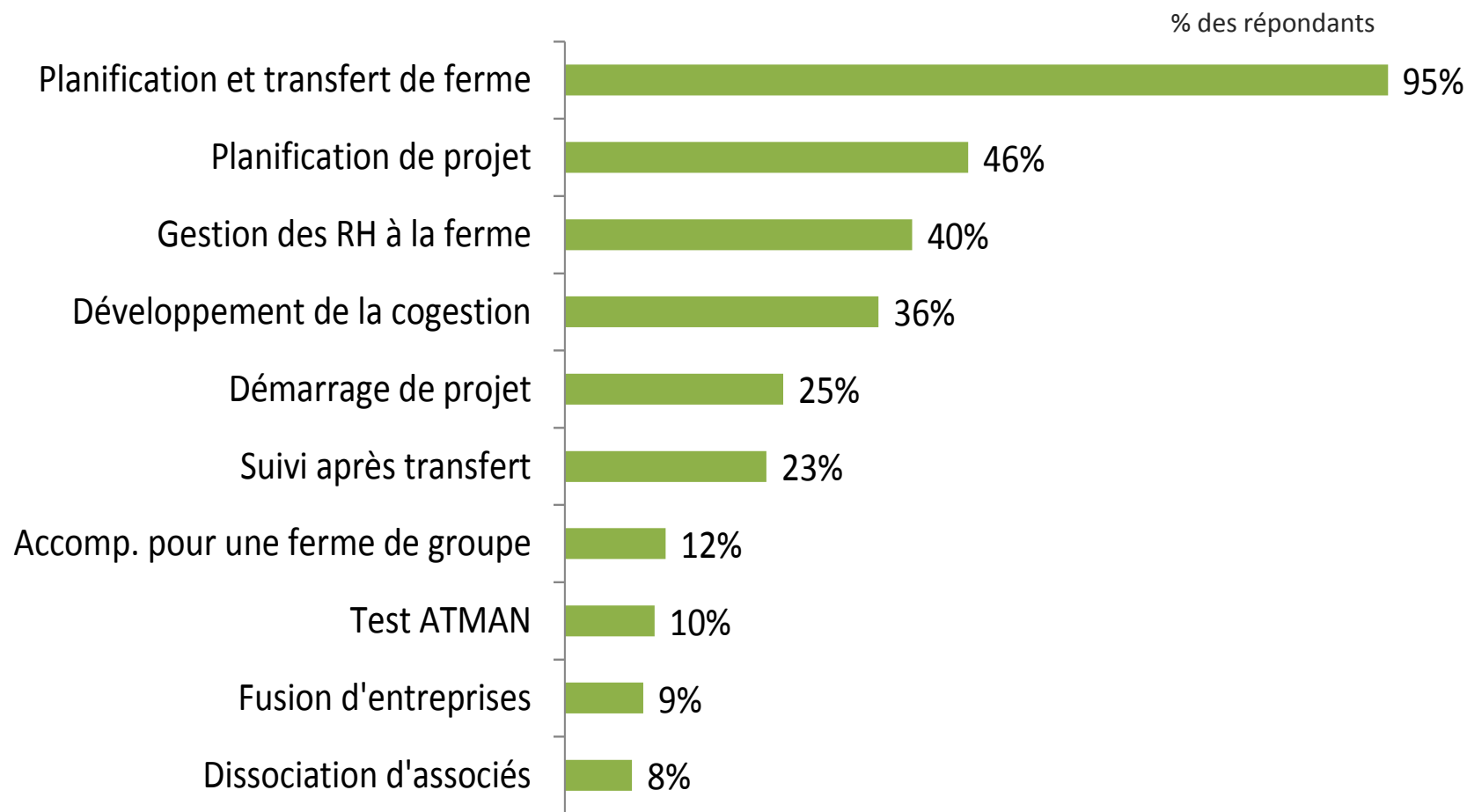
Connaissance de l'existence des services de la conseillère

- C'est principalement par du **bouche à oreille** (25 %) ou par une **référence d'un autre intervenant** (24 %) que les utilisateurs ont eu connaissance de l'existence des services de leur conseillère
- Les **organisations agricoles** telles l'UPA, l'ITA ou le MAPAQ (19 %) et les **activités ou conférences organisées par la conseillère elle-même** (17 %) sont aussi de moyens utiles pour faire connaître les services
- Très peu de producteurs ont eu connaissance de l'existence des services de la conseillère **par eux-mêmes** (5 %) (Internet, connaissance personnelle)
- Certains producteurs ont pu apprendre l'existence de ces services par l'intermédiaire de plusieurs personnes, organisations ou événements

Connaissance de l'existence des services de la conseillère

- Une producteur sur 4 affirme avoir connu l'existence des service de la conseillère par l'intermédiaire d'un intervenant. Dans ce cas, cet intervenant était :
 - Un conseiller en gestion (24 %)
 - Un conseiller en financement (16 %) ou en production (16 %)
 - Un comptable ou un fiscaliste (16 %)
 - Quelqu'un de l'UPA (16 %)
 - Un conseiller en environnement (4 %), en transfert (4 %) ou un planificateur financier (4 %)
- Les producteurs interrogés étaient, au début de l'accompagnement par la conseillère :
 - Un des propriétaires de la ferme (79 %)
 - Une relève familiale de l'entreprise (20 %)
 - Une relève non familiale de l'entreprise (1 %)

Les services utilisés dans les cinq dernières années



Les services utilisés dans les cinq dernières années

- Sans surprise, le principal service utilisé par les producteurs est le conseil en planification et en transfert de ferme (95 % des répondants)
- La planification d'un projet (46 %) et la gestion des ressources humaines (40 %) sont également les plus utilisés
- Le conseil pour une fusion d'entreprises (9 %) et celui pour une dissociation d'associés (8 %) sont les services les moins sollicités

On peut penser que certains répondants ont utilisé ces conseils dans le cadre de la planification d'un projet plus large (les catégories de services sont parfois difficilement dissociables)

Les raisons qui ont motivé à travailler avec une conseillère

– Les principales raisons concernent directement les compétences des conseillères

- Professionnelles (75 %)
 - Encadrement du transfert
 - Conseils
 - Expériences
- Relationnelles (22 %)
 - Relations humaines
 - Communication

– L'objectivité, la neutralité, un point de vue externe sont aussi des raisons mentionnées (11 %)

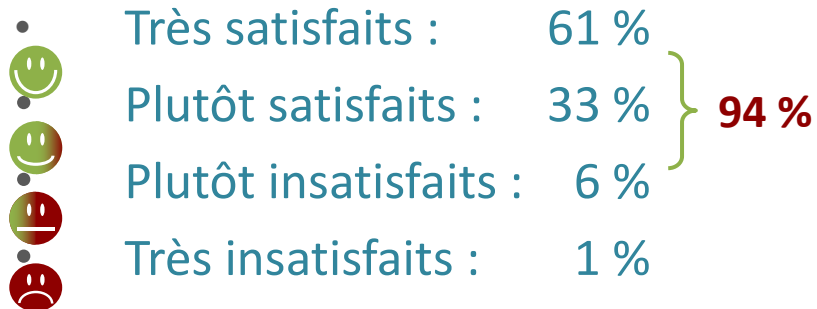
– Pour des raisons financières (8 %)

- Questions fiscales, subventions

| Répartition des raisons évoquées (% des répondants) | |
|--|------|
| Compétences professionnelles | 75 % |
| Compétences relationnelles | 22 % |
| Objectivité | 11 % |
| Questions financières | 8 % |
| Recommandé par quelqu'un | 7 % |

Niveau de satisfaction générale du travail de la conseillère

- Pour la plupart des utilisateurs, le taux de satisfaction est très élevé



- Dans l'ensemble, ce sont 97 % des utilisateurs qui recommanderaient à d'autres producteurs de faire affaire avec une conseillère en relations humaines et transfert de ferme

Ce qui a été apprécié le plus dans le travail avec la conseillère

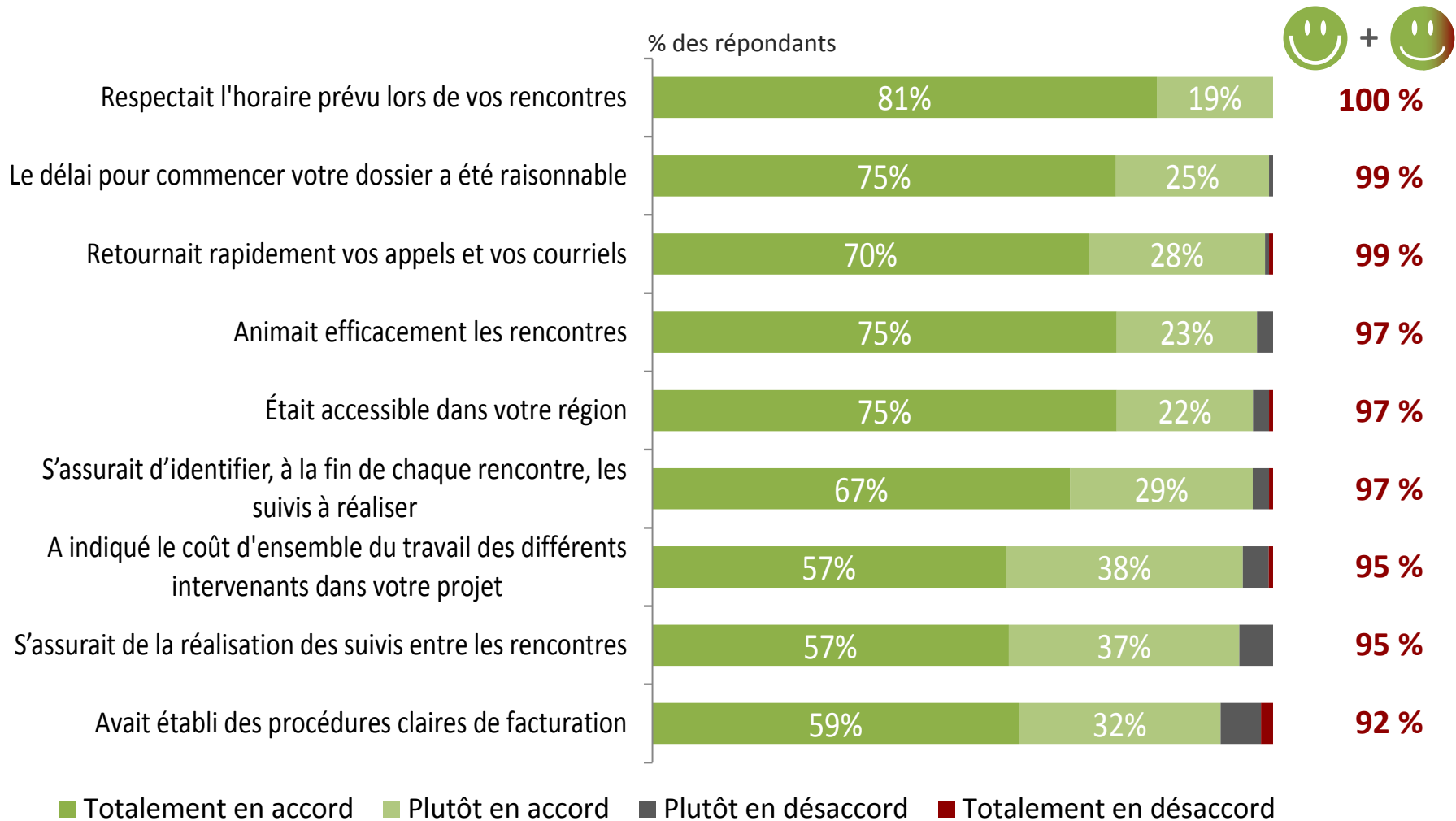
| Le plus apprécié... (% des répondants) | |
|---|-----|
| Les compétences relationnelles | 26% |
| Le professionnalisme | 19% |
| Les compétences professionnelles | 17% |
| Les conseils judicieux | 14% |
| L'objectivité | 13% |
| L'expérience | 7% |
| La capacité de rétroaction | 6% |
| L'organisation | 6% |
| Les conseils financiers et de gestion | 6% |

- Les compétences relationnelles sont les plus appréciées
- Professionnalisme
 - Écoute, franchise, disponibilité
- Conseils judicieux
 - Bonnes idées, trucs et astuces
- Rétroaction
 - Sommaire des idées, remise en discussion
- Organisation
 - Préparation des dossiers, plan de travail et planification des réunions

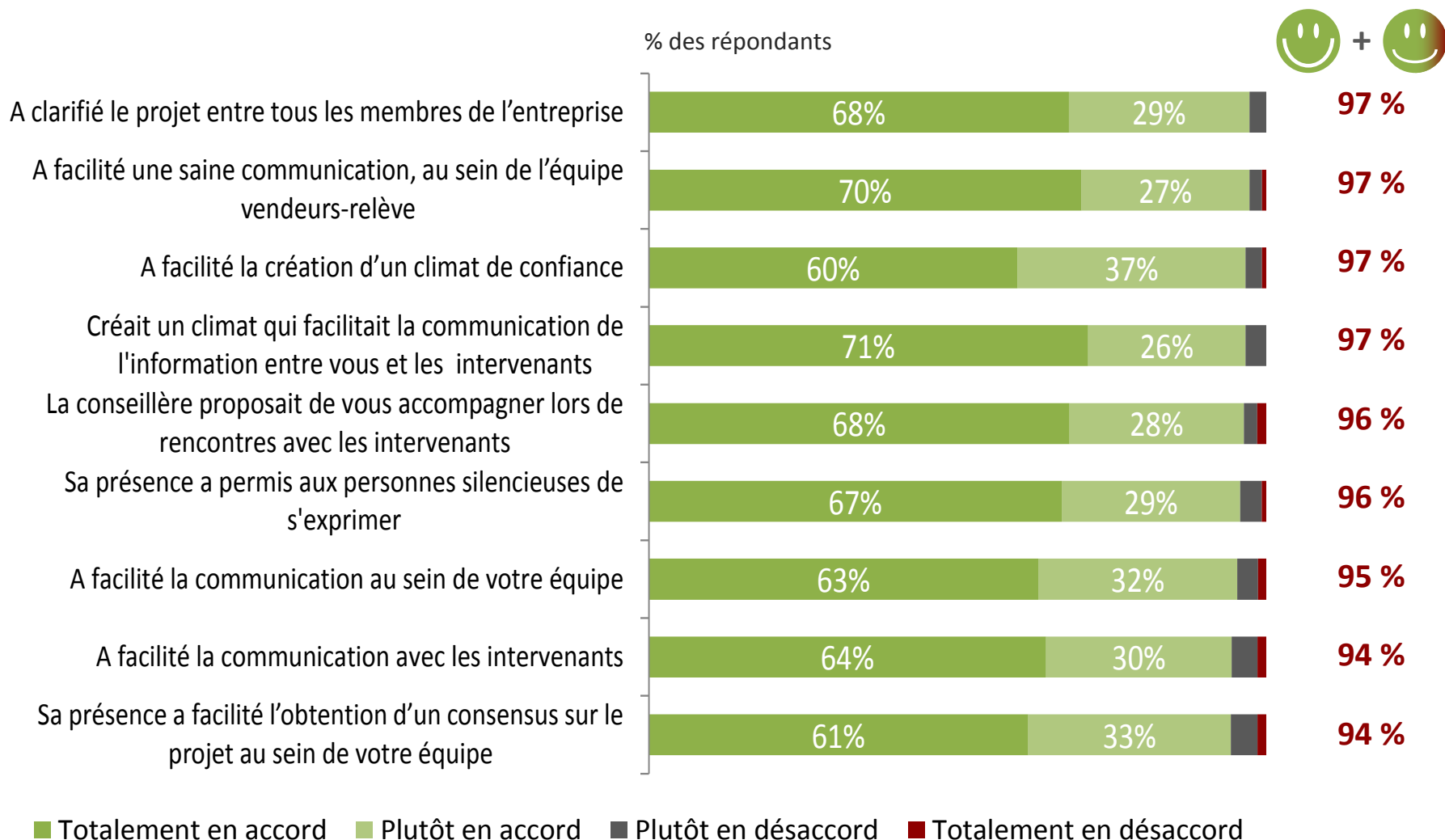
Ce qui serait à améliorer dans le travail avec la conseillère

- 71 % des répondants n'ont pas d'amélioration à proposer concernant leur cheminement avec la conseillère
- Environ 3 producteurs sur 10 ont rapporté des pistes d'amélioration possible, dont le plus souvent :
 - Un meilleur suivi
 - Une prise en charge plus précoce
 - Déception d'avoir eu à changer de conseillère en cours de route (ex. : congé de maternité)
- Et dans une moindre mesure :
 - Mieux cerner les objectifs et les besoins de chacun des membres de l'équipe
 - Mieux identifier les problématiques en début de processus
 - Formule plus flexible, moins longue, moins dispendieuse

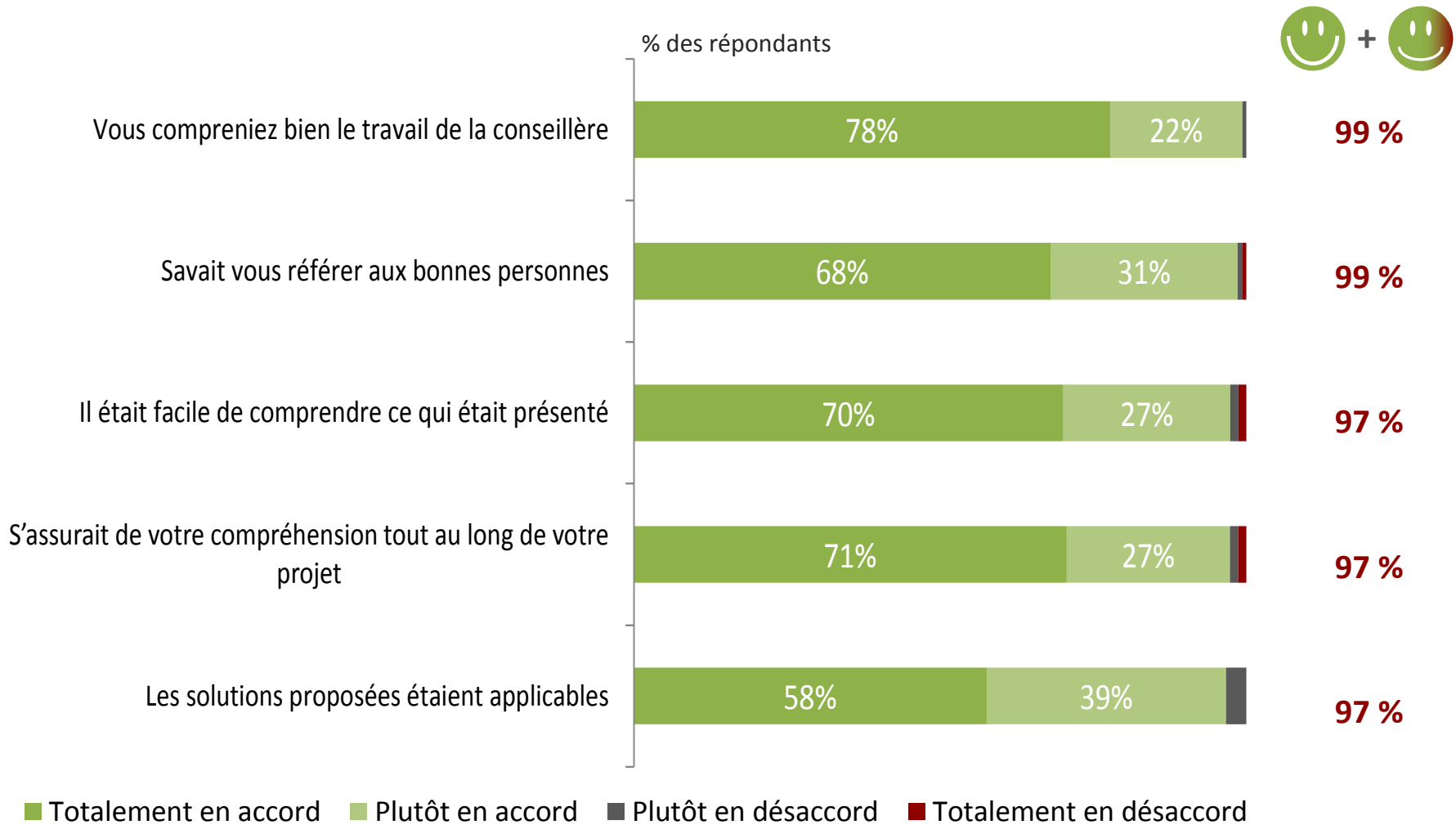
Accessibilité, ponctualité et suivis



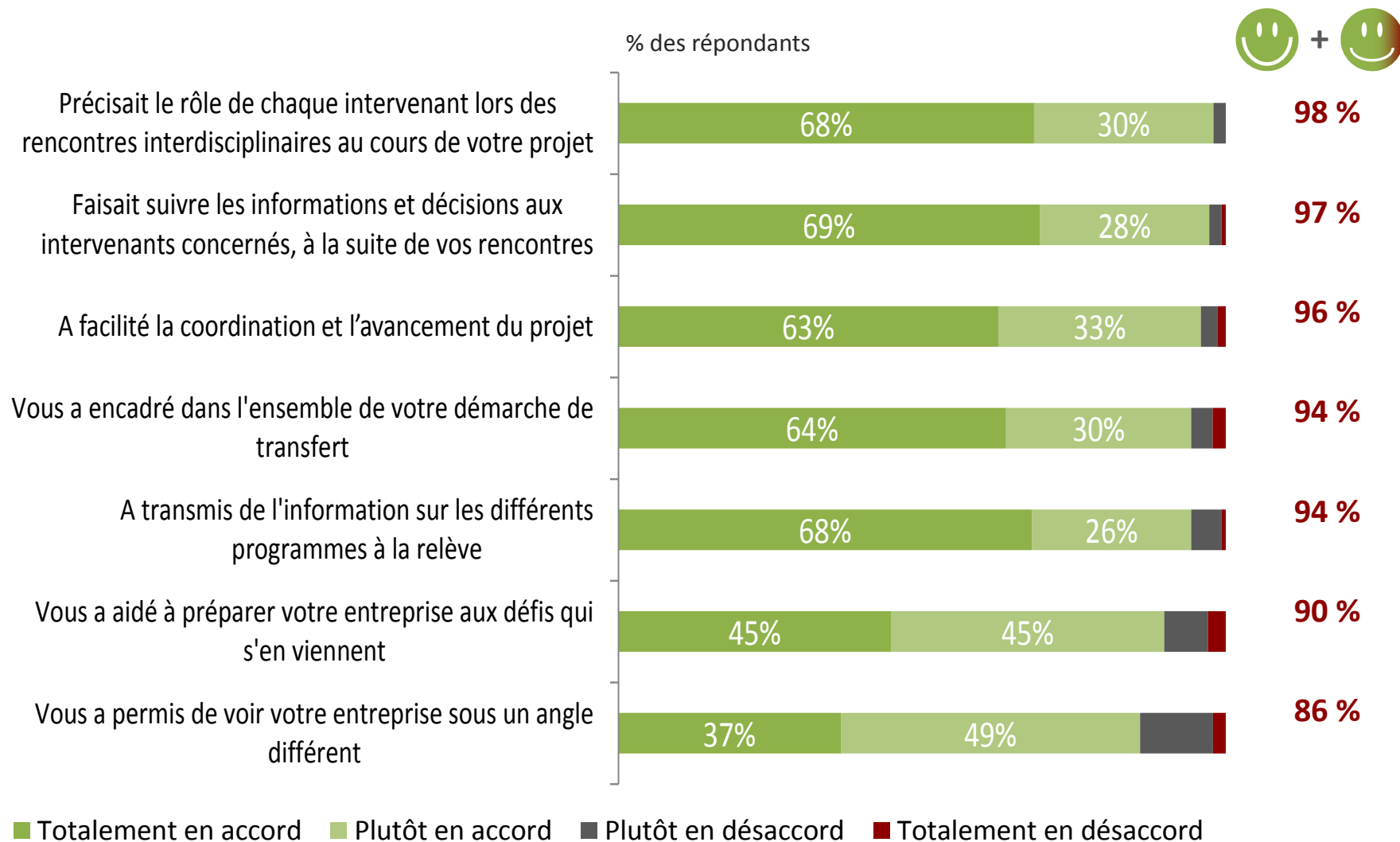
Aide à la communication



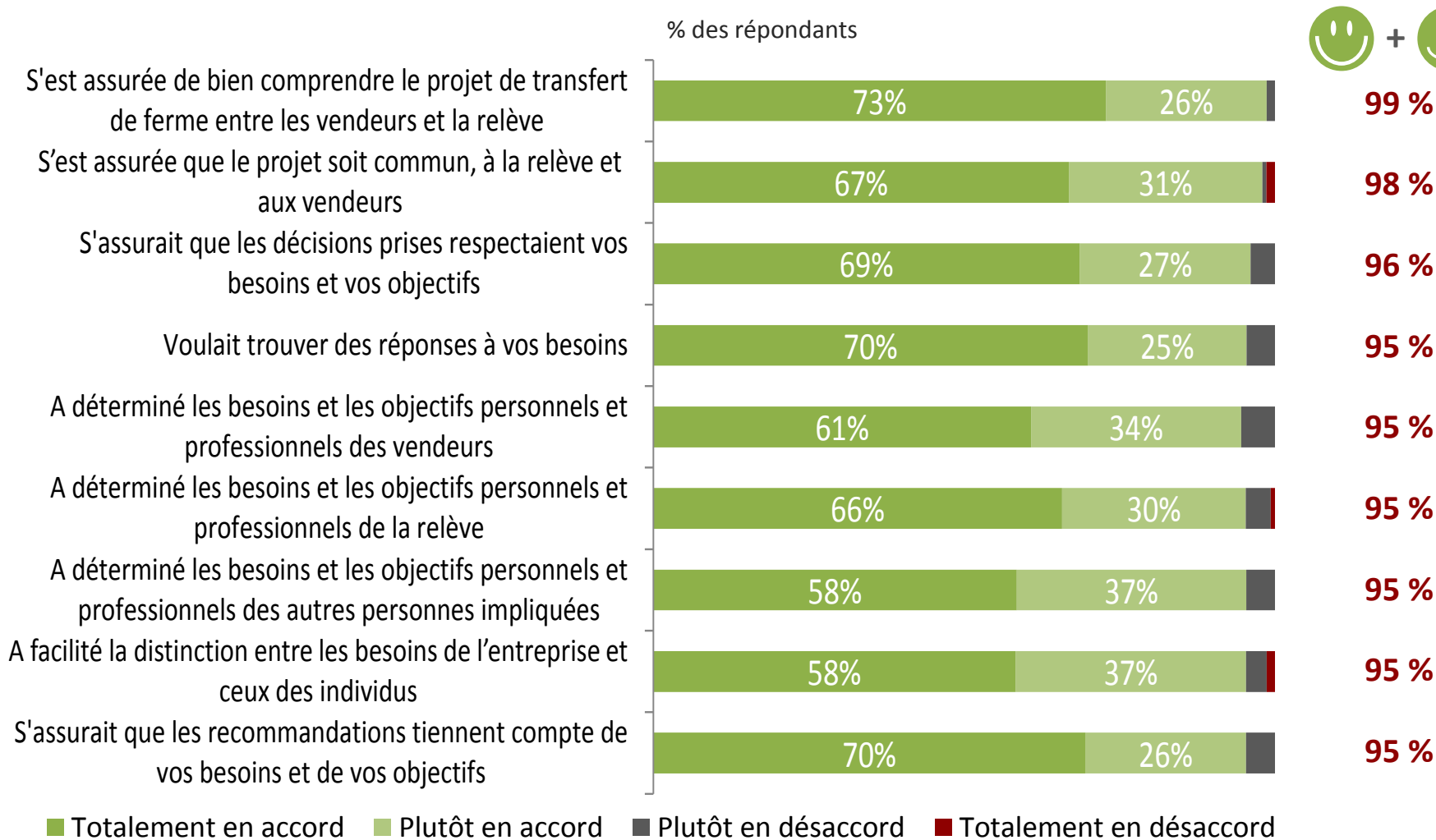
Clarté et efficacité des interventions



Professionalisme



Respect des intérêts individuels et collectifs



L'utilité de la présence d'une conseillère

