

# Plan stratégique socio-économique du territoire de la MRC de Maskinongé

Résultats des tables de consultation sur le portrait et le diagnostic stratégiques de la situation

## 5. Table Secteur agricole et agroalimentaire ...

Présenté à :



Octobre 2009

■ 555 Rene-Levesque Blvd. W.  
9<sup>th</sup> Floor  
Montreal (Quebec)  
H2Z 1B1 CANADA  
**(514) 861-0809**

Fax (514) 861-0881  
Internet info@zba.ca

■ 1145 Lebourgneuf Blvd.  
Suite 220  
Quebec (Quebec)  
G2K 2K8 CANADA  
**(418) 626-2360**

Fax (418) 626-1423  
Internet info@zba.ca



**Zins Beaudesne and Associates**

MARKETING ■ DEVELOPMENT ■ INNOVATION



## Introduction

---

# Introduction

---

- **Zins Beuchesne et associés** a été mandatée par **Vision Maskinongé** pour l'élaboration du **plan stratégique socio-économique (économique, social, culturel, environnemental) (2010-2015) de la MRC de Maskinongé**.
- Le mandat se déroule en **trois phases** :
  - Phase 1 : Portrait et diagnostic de la situation.
  - Phase 2 : Positionnement, orientations et stratégies.
  - Phase 3 : Plan d'action.
- Au cours de la phase 1, suite à l'établissement du portrait de la situation et d'un diagnostic global préliminaire, nous avons tenu **dix tables de consultations du milieu et des citoyens** afin d'**obtenir leurs perceptions, évaluations, préoccupations et suggestions en regard de la situation actuelle et future de la MRC** :
  - Forces, faiblesses, opportunités, menaces.
  - Enjeux et défis principaux à relever.
  - Pistes d'action à envisager.
- Le **présent document** fait état des **diagnostics stratégiques posés lors des différentes tables de consultations**.



---

## 5. Table Secteur agricole et agroalimentaire

---

*MRC de Maskinongé*  
*1<sup>er</sup> octobre 2009*



## 5. Table Secteur agricole et agroalimentaire

Faiblesses / contraintes	Forces / atouts
Identité agricole de la MRC (la MRC ne se démarque pas)	Proximité géographique des marchés et des fournisseurs (avantage de transport)
Pas de spécialités	Qualité des sols
Peu de transformation en général (sauf pour le porc avec de la 1 <sup>ère</sup> transformation). Retard important à ce niveau	Expertise dans les productions de niche qui dépasse les frontières de la région (biologique, haricots secs, grains sans intrants, soya IP (identité préservée))
Fermetures d'usines de lait	Exportation vers la Nouvelle-Angleterre (Boston surtout).
Toutes les transformations (sauf le porc) se destinent à des marchés éloignés (et les coûts de transport augmentent)	Expertise et entreprises à succès dans la production / transformation du porc
Trop proches de Montréal pour développer des usines	Culture du sarrasin.
Concentration	
Leadership et entrepreneurship des producteurs (plusieurs se contentent de peu)	
Petites superficies cultivées / petites fermes diversifiées	
On commence seulement à avoir de plus grosses fermes (seules susceptibles de survivre / mais endettement élevé)	
Trop peu de producteurs / transformateurs	
Peu de transformateurs de niche	

## 5. Table Secteur agricole et agroalimentaire ...

Faiblesses / contraintes	Forces / atouts
Terres trop chères pour la rentabilisation espérée	
Acquisitions souvent faites pour diminuer les coûts d'opération mais ce n'est pas toujours le cas (endettement élevé, capacités de gestion réduites)	
Gestion de la rentabilité à long terme	
Gestion « limitée » dans des conditions économiques difficiles (élagage et choix qui se feront à court terme)	
Individualisme / recherche d'autonomie (p. ex. : qui ne favorise le partage de machinerie, etc.) / Peu ou pas d'approches collectives (p. ex. : une seule CUMA sur le territoire)	
Individualisme	
Endettement élevé (dû souvent aux prêteurs)	
En grandes cultures, on est à la limite géographique	
Est-ce que la MRC peut se permettre de perdre les petits producteurs ?	
Nombreuses barrières à l'implantation d'entreprises de niche	

## 5. Table Secteur agricole et agroalimentaire ...

Opportunités / potentiels	Menaces / contraintes
Potentiel régional : diversification chez les petits producteurs et regroupements	Faillite des producteurs actuels et nouvelle génération qui accède aux terres à faibles coûts / On est à une fin de cycle (un « nuage noir » qui plane sur l'agriculture)
Potentiel de développement d'une plus value sur les produits (puisque l'augmentation des rendements n'est pas possible à cause des conditions climatiques)	Nombreux organismes pour « supporter moralement » (études, concertation, etc.) les projets mais les aides sont rares pour la mise en œuvre et le support à la croissance
Peu d'entreprises de spécialités (p. ex. : dans le bœuf) / Supporter le développement / démarrage de transformations de spécialités	Les regroupements visent l'efficacité et entraîne des pertes d'emplois
Potentiel pour le canola	Faible disponibilité des expertises et des « guts » pour développer les opportunités qui sont nombreuses
Potentiel pour le soya	Relève agricole (manque d'intérêt des enfants à l'égard du « modèle de leurs parents » - valorisation, revenus)
Possibilités d'attirer des investisseurs extérieurs avec de nouveaux modèles d'affaires pour des projets de niches	Capacité « réglementaire » limitée d'occuper un emploi en parallèle à l'entreprise agricole
Potentiel lié au tourisme dans la partie nord notamment / attraits agrotouristiques complémentaires	Capacité de gestion pour les productions de masse
Potentiel de bâtir un réseau / des leviers / des effets d'entraînement	Vieillessement de la population et des agriculteurs
Regroupement / concentration d'entreprises dans des secteurs particuliers ce qui augmentera la force d'attraction auprès des acheteurs	Migrants qui viennent ou reviennent vivre dans la MRC avec des mentalités différentes (villégiature au détriment de l'agriculture)

## 5. Table Secteur agricole et agroalimentaire ...

Opportunités / potentiels	Menaces / contraintes
	Le secteur agricole paie plus cher des intrants que des industriels (causé par le système mais aussi par l'individualisme, les achats de groupes et les cotations ne sont pas coutumes)
	Le système québécois est en bout de piste. Difficile pour ceux qui l'ont bâti de le repenser.
	« On a surévalué la sécurité qu'on s'est donnés et on est en train de la perdre, car elle coûte trop cher »
	Entrepreneurs / producteurs se fient trop au filet de sécurité
	« On vit sur l'espoir de l'inflation
	« L'exode guette »
	Au Québec le « coût bas du panier d'épicerie » se fait au détriment du producteur (aides aux producteurs = aides aux consommateurs)

## 5. Table Secteur agricole et agroalimentaire ...

Enjeux et défis principaux	Pistes d'action suggérées
Objectifs d'occupation du territoire (qui visent le maintien des petits producteurs malgré leurs difficultés)	Favoriser l'amélioration de la gestion (notamment pour les producteurs de masse).
Survivre / Rentabiliser	Bâtir une Identité régionale
Cohabitation éventuelle avec le tourisme	Identifier des cibles réalistes et concentrer les efforts
Être conseillés sur les opportunités	Travailler sur les regroupements
Écarts de rentabilité entre des entreprises similaires	Stimuler les petites entreprises de transformation / diversifier et étoffer l'offre
Motiver la relève (surtout dans le modèle traditionnel)	Relancer les centres de transformation
Les municipalités et la MRC doivent se préparer aux changements dans l'occupation du territoire car un élagage se prépare	Rester attentif aux opportunités qui se présentent et diffuser l'information