

Soumission au 17èmes Journées de Recherches en Sciences Sociales

14-15 décembre 2023, Paris-Saclay

Société française d'économie rurale

Installation en agriculture et accompagnement entrepreneurial

François Kolawolé ADJIN

**Département d'économie agroalimentaire et des sciences de la
consommation,**

Université Laval

kolawole-francois.adjin.1@ulaval.ca

Fanny LEPAGE

**Département d'économie agroalimentaire et des sciences de la
consommation,**

Université Laval

fanny.lepage@eac.ulaval.ca

Résumé

L'installation dans le secteur agricole regorge de défis. L'amélioration des compétences des porteurs de projets peut s'avérer comme un levier déterminant afin de traverser cette période avec succès. Alors que l'accompagnement entrepreneurial est l'un des moyens pouvant être mobilisés afin d'améliorer les compétences entrepreneuriales, il demeure peu utilisé dans le secteur agricole. La présente étude vise à identifier des profils parmi les utilisateurs et les non-utilisateurs de l'accompagnement parmi les entrepreneurs de la relève agricole du Québec. Une analyse des correspondances multiples (ACM) a ainsi permis d'identifier 4 groupes d'entrepreneurs selon leur profil, le mode d'établissement et l'utilisation ou non des dispositifs. Il s'agit de deux groupes de faibles utilisateurs regroupant majoritairement des techniciens agricoles descendants d'agriculteurs et celui des entrepreneurs aventuriers solitaires souvent sans profile agricole. À l'opposé, il y a également 2 groupes de meilleurs utilisateurs des dispositifs d'accompagnement entrepreneurial regroupant celui des gestionnaires descendants d'agriculteurs et celui des entrepreneurs aventuriers accompagnés.

Mots-clé : Accompagnement entrepreneurial, établissement/installation agricole, analyse des correspondances multiples, entrepreneurs agricoles.

Introduction

L'entrepreneuriat est un processus complexe et multidimensionnel résultant de l'interaction entre l'entrepreneur, son projet et l'écosystème entrepreneurial dans lequel il évolue (Schmitt, 2020). La cohérence entre ces 3 dimensions est donc une condition nécessaire pour la réussite entrepreneuriale. Cependant, les défis rencontrés par les créateurs et les repreneurs d'entreprise tout au long de cette aventure sont multiples et de différentes natures. Ils peuvent être aussi bien liés aux diverses dimensions de la gestion d'une entreprise (St-Jean, Tremblay, & Elalaoui, 2021) qu'au manque de légitimité de l'entrepreneur (Culière, 2010).

Au-delà de ces difficultés communes à tous les secteurs, l'agriculture est caractérisée par des défis particuliers qui surpassent ceux des autres domaines d'activités économiques (McElwee, 2008). En effet, les entrepreneurs agricoles font face à des difficultés tant d'ordre structurel que conjoncturel inhérentes au secteur et liés à des facteurs tels que le changement de comportement des consommateurs, la présence croissante d'exigences qualitatives (normes environnementales et autres...), l'évolution des modèles d'affaires, en plus des risques et incertitudes qui influent négativement sur l'établissement dans ce secteur (Cheriet, Messeghem, Lagarde, & McElwee, 2020). Ce contexte met à mal un secteur déjà frappé par le déclin de la population et dont les entreprises peinent à avoir une relève conséquente (Depeyrot, Parmentier, & Perrot, 2023). En effet, dans le cas spécifique du Québec, plus de la moitié des entrepreneurs agricoles (53 %) sont âgés de 55 ans et plus alors qu'environ seulement 10 % ont moins les 35 ans¹. L'une des conséquences de ce déséquilibre est la faible proportion (20 %) des entreprises agricoles du Québec disposant d'un potentiel repreneur (Ministère de l'Agriculture des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec-MAPAQ, 2023).

Réussir son installation dans le secteur agricole implique non seulement une importante mobilisation financière (Bourgeois, 2023), mais requiert également une forte capacité managériale et entrepreneuriale (Bourolleau, Gazo, Halpern, & Rey, 2023). Afin d'accroître les chances de réussite dans ce domaine en dépit de sa complexité, les entrepreneurs doivent notamment accroître leurs compétences

¹ Statistique Canada. [Tableau 32-10-0230-01 Caractéristiques des exploitants agricoles, données chronologiques du Recensement de l'agriculture](https://doi.org/10.25318/3210023001-fra), DOI : <https://doi.org/10.25318/3210023001-fra>

entrepreneuriales (McElwee, 2008; Seuneke, Lans, & Wiskerke, 2013). La littérature dans la discipline entrepreneuriale fait état qu'une utilisation adéquate des différents dispositifs d'accompagnement pourrait y contribuer. En effet, l'accompagnement entrepreneurial défini comme « une pratique d'aide à la création d'entreprises, fondée sur une relation qui s'établit dans la durée et n'est pas ponctuelle, entre un entrepreneur et un individu externe au projet de création » (Cuzin & Fayolle, 2004, p. 79) est reconnu comme un levier à l'amélioration des connaissances chez les entrepreneurs agricoles (Phiboon, Cochetel, & Faysse, 2019). Certains auteurs soulignent par ailleurs que l'utilisation de l'accompagnement apparaît comme particulièrement déterminante afin de favoriser la réussite des entreprises dans le secteur agricole québécois étant sa complexité accrue (Bourgault-Faucher & Dupont, 2020).

Les apports de l'accompagnement entrepreneurial (à travers l'utilisation de différents dispositifs tels que le mentorat, le coaching, les services conseils, les incubateurs...) dans le processus entrepreneurial ont été largement documentés. Ils se traduisent notamment par des effets positifs sur le développement de compétences et de l'esprit entrepreneurial (G. Dokou, 2001; G. K. Dokou, 2004), la construction de l'identité de l'entrepreneur (Cloët & Vernazobres, 2012; Couteret & Audet, 2006; Dechamp & Horvath, 2018) et la facilitation du développement des relations avec les parties prenantes (Bourgault-Faucher & Dupont, 2020; Cullière, 2005, 2010). Enfin, l'utilisation de l'accompagnement entrepreneurial contribuerait également au potentiel de survie et de croissance de l'entreprise (Haddad & Melliti, 2018; Ondoua, 2019; Philippart, 2017; Pouka, Nomo, & Houssou, 2019; Simen & Nganafei, 2018). Malgré ces multiples apports, l'utilisation de l'accompagnement entrepreneurial par les candidats à l'installation, bien qu'en augmentation, demeure relativement faible (moins de 30 % à l'exception de l'accompagnement au niveau financier et fiscal) au Québec et cette utilisation varie en fonction des caractéristiques de l'installation (familial, non-familial et démarrage) et du type d'accompagnement (technique, managérial, financier, etc.) (MAPAQ, 2023).

Alors que le profil des candidats à l'installation se diversifie, il n'existe pas de portrait des utilisateurs de l'accompagnement entrepreneurial dans le secteur agricole. Pourtant une meilleure compréhension des caractéristiques de cette

population permettrait à la fois d'émettre de recommandations quant à l'évolution de l'offre de dispositifs en cohérence avec les besoins et préférences des différents profils d'utilisateurs, mais également de déployer des campagnes de sensibilisation ciblées notamment auprès des profils d'entrepreneurs les moins mobilisateurs de l'accompagnement. C'est précisément dans ce sillage que s'inscrit la présente étude dont l'objectif est de fournir un portrait permettant de ressortir les spécificités des entrepreneurs de la relève agricole utilisateurs de l'accompagnement entrepreneurial, mais également de ceux n'y ayant pas recours.

Pour atteindre cet objectif, des données ont été collectées à partir d'un sondage web auprès de la relève agricole du Québec. Une analyse des correspondances multiples a permis d'associer la variabilité de l'utilisation ou non des dispositifs d'accompagnement au mode d'établissement, et à des facteurs tels que le niveau d'éducation, le secteur de production, les domaines d'études, le nombre de propriétaires et la structure de propriété. Quatre profils d'utilisateurs et non utilisateurs ont ainsi pu être identifiés parmi les 73 répondants. Les faibles utilisateurs des dispositifs d'accompagnement composés du groupe des techniciens agricoles descendants ayant une forte proportion des entrepreneurs en établissement familial, au profil de technicien en production agricole et disposant d'une part d'entreprise minoritaire; puis celui des entrepreneurs aventuriers solitaires composé souvent des entrepreneurs de niveau d'étude élevé, en situation de démarrage, majoritairement sans copropriétaires et détenant la majorité des parts de leur entreprise.

D'un autre côté, il y a 2 groupes de meilleurs utilisateurs des dispositifs d'accompagnement entrepreneurial. Le groupe des gestionnaires descendants d'agriculteurs souvent composé des entrepreneurs en situation d'établissement familial tout comme le 1^{er} groupe, mais composé de profils de gestionnaires de niveau de formation moyen et ayant plus d'ancienneté dans leur établissement; et le dernier groupe est celui des entrepreneurs aventuriers accompagnés. Il est majoritairement composé des entrepreneurs en situation d'établissement non familial, ayant des profils non agricoles, en copropriété avec une part d'entreprise relativement importante et ayant un niveau scolaire élevé.

Les résultats de cette étude ont une visée empirique et pourront servir de base permettant d'orienter les actions publiques et privées d'accompagnement et de favoriser ainsi la pérennité des entreprises du secteur.

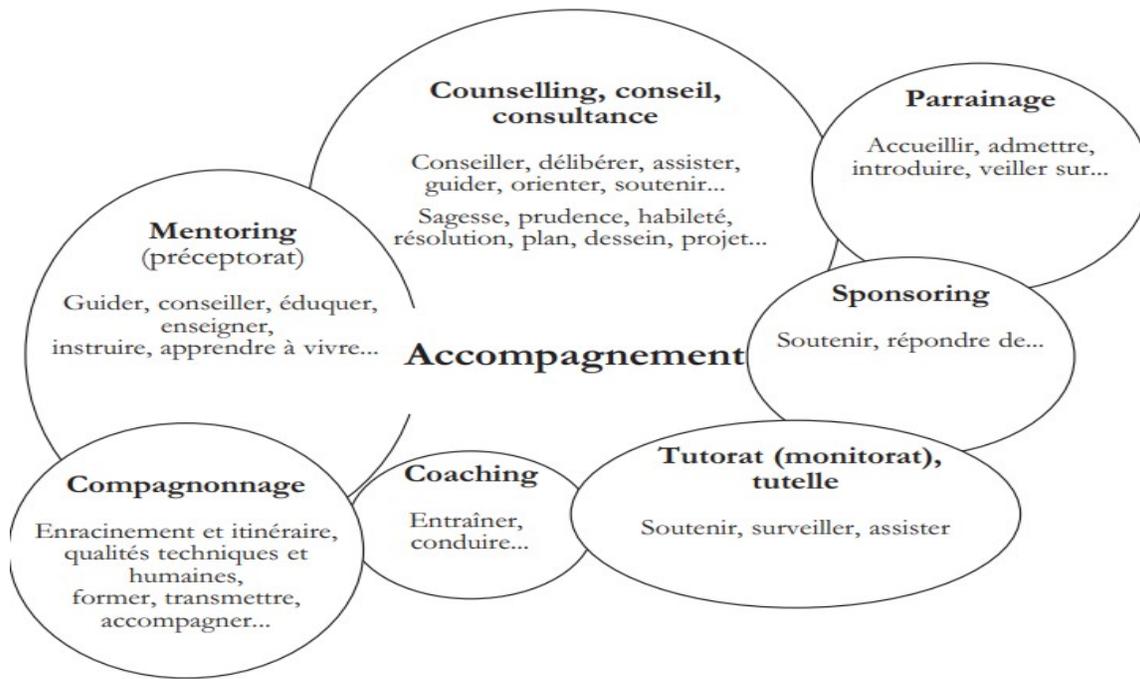
Après la présentation d'une synthèse de littérature portant notamment sur les types de dispositifs d'accompagnement, les raisons du non-recours à ces dispositifs de même que sur les spécificités de l'accompagnement dans le domaine agricole, la deuxième section est consacrée à l'approche méthodologique et enfin la troisième présente les résultats et la discussion.

1. Revue de la littérature

1.1. Différents types de dispositifs d'accompagnement

Si l'accompagnement entrepreneurial est reconnu pour ses contributions dans le processus entrepreneurial, il peut être mis en œuvre de différentes manières et donc à travers plusieurs dispositifs (cf. Figure 1) (Paul, 2021, p. 159). L'univers de l'accompagnement entrepreneurial est en effet reconnu comme étant une nébuleuse complexe regroupant une variété de pratiques (Wolff & Cuénoud, 2017). La diversité de ces dispositifs est pour certains à l'image de la complexité de l'accompagnement entrepreneurial (Gasse, Dokou, & Drapeau, 2015).

Figure 1 : Nébuleuse de l'accompagnement



Source : (Paul, 2021, p. 159)

En fonction des objectifs et des approches utilisées, les dispositifs d'accompagnement peuvent être classés suivant plusieurs modalités (Sammut, 2008). S'inspirant de Fatien (2008), Deschamps, Fatien, et Geindre (2010, p. 81) proposent un classement qui englobe les six pratiques d'accompagnement les plus usuelles en entrepreneuriat (cf. Tableau 1). Ces auteurs révèlent la spécificité des dispositifs d'accompagnement selon leur fonction principale, la figure type de l'accompagnant et de l'accompagné pouvant y être associé de même que le sens de la relation entre ces deux parties.

Tableau 1: Grille de lecture des 6 pratiques d'accompagnement individuel usuelles

	Conseil	Counselling	Tutorat	Mentorat	Formation	Coaching
Idée sous-jacente	Consultance	Relation d'aide psychologique	Dispositif de formation et de socialisation	Education	Instruction	Entraînement
Fonctions principales	Conseiller	Ecouter	Aider à grandir	Accueillir, orienter, introduire	Diffuser un savoir	Améliorer
Figure de l'accompagnant	Expert	Interlocuteur	Grand frère	Modèle	Maître	Partenaire
Figure de l'accompagné	Néophyte	Patient	Cadet	Novice	Elève	Partenaire
Sémantique de l'accompagnement	Conduire	Guider	Escorter	Conduire et guider	Conduire	Conduire, guider, escorter
Sens de la relation	De l'expert vers le néophyte	Dialogique	Dialogique	De l'ainé vers le novice + dialogue	Du maître vers l'élève	Multiforme

Source : (Deschamps *et al.*, 2010, p. 81) adapté de Fatien (2008)

L'unicité des approches de chaque dispositif est reconnue dans la littérature. Ceci explique pourquoi certains auteurs ont consacré leur recherche sur l'un ou l'autre de ces dispositifs tels que le mentorat (Boumedjaoud & Messeghem, 2020; St-Jean & Tremblay, 2013), le conseil (Faure, Chiffolleau, Goulet, Temple, & Touzard, 2018), le tutorat (Fredy-Planchot, 2007; Tilloy-Alphonse, 2008) ou encore le coaching (Wolff & Cuénoud, 2017). D'autres auteurs se sont davantage intéressés aux structures offrant de l'accompagnement aux entrepreneurs telles que les incubateurs, les accélérateurs et les pépinières qui hébergent ou proposent divers types de services pour les entrepreneurs. Les entrepreneurs peuvent mobiliser ces structures à des phases spécifiques de démarrage d'entreprise (en amont, au cours et en aval du démarrage...) afin d'accéder à une offre de services différenciés et spécifiques (Chabaud, Ehlinger, & Perret, 2005; Laviolette & Loué, 2007, p. 17).

1.2. Causes de l'inutilisation de l'accompagnement

Malgré les multiples avantages que procure l'utilisation des dispositifs d'accompagnement entrepreneurial, force est de constater que le recours à ces dispositifs n'est pas systématique (Couteret & Audet, 2006). Sammut (2000) relève plusieurs causes justifiant ce constat. Selon l'auteure, les jeunes entrepreneurs

n'auraient pas une connaissance suffisante de l'existence des dispositifs ou encore une compréhension inadéquate de leurs fonctionnements et de leurs retombées potentielles. En ce sens, elle rejoint Parent (2008) qui après avoir montré l'importance de l'accompagnement (conseil) dans le secteur agricole, a souligné également le problème du manque de connaissances des dispositifs : « l'accompagnement professionnel s'est avéré essentiel, mais il est dispersé et surtout, mal connu des jeunes ». L'auteure pose ainsi d'abord le problème de la dispersion de l'offre qui ramène au problème de disponibilité ou d'accessibilité voire de cohérence entre l'offre et de la demande. Évidemment, l'inaccessibilité des dispositifs conduirait au non-recours et l'indisponibilité conduirait naturellement à la non-utilisation.

Cullière (2003) constate que malgré les besoins d'accompagnement chez les entrepreneurs et la disponibilité d'offres d'accompagnement, les entrepreneurs n'expriment pas le besoin de se faire accompagner. Ceci peut être causé par la perception des entrepreneurs que les dispositifs ne sont pas adaptés pour répondre à leur besoin (Bayad, Gallais, Marlin, & Schmitt, 2010). Pour cela, il est relevé qu'il y a une nécessité pour les dispositifs d'accompagnement de s'adapter selon les besoins des créateurs d'entreprise (Siegel, 2006). D'où l'importance d'arrimer l'offre d'accompagnement aux besoins souvent spécifiques des entreprises (Bayad *et al.*, 2010; Dalmais & Gasselin, 2013) de même qu'aux attentes des entrepreneurs (Fonrouge, Reboud, & Vigneron, 2013). Certains auteurs proposeront ainsi une réinvention de l'accompagnement pour s'adapter au dynamisme et à l'hétérogénéité des profils des entrepreneurs, mais aussi à leurs exigences de plus en plus prononcées (Bornard, Frugier, Michel, & Toutain, 2019; Lebègue, 2015). Se joignent à ces entraves liées à la connaissance et à la motivation, celles liées aux ressources financières et humaines, bien souvent lacunaires dans les entreprises en démarrage, devant être investies dans le processus d'accompagnement (Bouzekraoui & Ferhane, 2020).

1.3. Spécificités de l'accompagnement dans le secteur agricole

L'importance du conseil, à titre de dispositif d'accompagnement, chez les entrepreneurs agricoles, est largement reconnue (Faure *et al.*, 2018). Le conseil

sert essentiellement de guide pour l'agriculteur afin de l'accompagner à explorer et trouver des solutions spécifiques à ses difficultés que ce soit à un niveau opérationnel ou stratégique (Blancard, Détang-Dessendre, & Renahy, 2016; Desjeux, Faure, Gasselin, & Rebuffel, 2009). Le conseil se positionne comme une approche de solution permettant de faire face aux changements dus à l'évolution du contexte agricole, et un catalyseur pour le développement de l'agriculture et sa résilience (Faure & Compagnone, 2011; Faure, Desjeux, & Gasselin, 2011). Il semble ainsi revêtir un enjeu stratégique pour le devenir du secteur agricole confronté à une complexité croissante.

Bien que les entrepreneurs de la relève agricole du Québec puissent bénéficier d'une subvention pouvant aller jusqu'à 80 % du coût engendré par l'accès aux services-conseils, ceux-ci semblent sous-utiliser notamment ceux liés aux opérations d'élevage et de culture (conseils techniques) avec 29 % d'utilisateurs et ceux liés aux dimensions managériales (conseils en gestion) avec 26 % d'utilisateurs (MAPAQ, 2023). L'accès aux conseils ne serait en effet pas toujours aisé (Rebuffel, Lemoine, & Faure, 2015). La demande des services conseils pouvant être freinée par le coût du service trop élevé et ainsi dissuasif pour certains entrepreneurs (Labarthe & Laurent, 2011). D'autres facteurs sont également en jeu comme le stipulent Faure et Compagnone (2011, p. 324), « En fonction des objectifs du conseil et de la manière de l'apporter, tous les agriculteurs n'expriment pas le même intérêt et tous n'ont pas le même accès à ce service. Vont ainsi jouer leur appartenance ou leur adhésion à des organisations apportant du conseil et le coût qu'ils devront supporter pour pouvoir en bénéficier ».

Le défi pour les services conseils de satisfaire les besoins variables qualitativement et quantitativement chez les entrepreneurs agricoles et leurs parties prenantes préoccupe (Faure *et al.*, 2011). Ceci pourrait expliquer, en partie, l'émergence d'autres dispositifs d'accompagnement, notamment des incubateurs et accélérateurs dans le secteur agricole canadien et québécois en particulier. Newell, Newman, et Mendly-Zambo (2021) ont porté leur travail sur l'état des lieux quant aux perspectives de développement des incubateurs et accélérateurs au Canada. Il ressort qu'il existe des opportunités pour le développement de ces structures, notamment en ce qui concerne la promotion technologique et de

l'innovation et du potentiel de contribution au développement des chaînes de valeur agricole. Spécifiquement, au Québec, la multiplication des incubateurs permet de pallier certains problèmes spécifiques de la relève agricole, notamment le besoin de connaissance de la relève établie hors cadre familial (Bourgault-Faucher & Dupont, 2020). Toutefois la portée géographique et sectorielle de ces structures demeure limitée avec une concentration dans les zones plus urbaines.

1.4. Profil de l'entrepreneur et processus entrepreneurial agricole

L'établissement dans le secteur agricole et le processus d'entrepreneuriat agricole en général est loin d'être identique pour tous les porteurs de projet. Par conséquent, il en résulte différents parcours, difficultés et stratégies d'adaptation selon le contexte et le profil de l'entrepreneur. À titre d'exemple, Mundler (2023) relève une stratégie d'établissement et commerciale plus spécifique à de nouveaux entrepreneurs agricoles non issus du monde agricole et s'installant hors cadre familial. Ils seraient plus susceptibles de s'établir sur des terres de surface modeste et plus susceptible de développer la commercialisation par le circuit court. C'est ainsi qu'il a été reconnu que le mode d'établissement, l'éducation (McElwee, 2008), la structure de propriété de l'entreprise, le secteur de production (Bourgeois, 2023), la formation ou non dans le domaine agricole (Lécole & Thoyer, 2022), la provenance de l'entrepreneur (agricole ou non) (Le Blanc, 2011) pourraient influencer sur le processus entrepreneurial agricole (Fitz-Koch, Nordqvist, Carter, & Hunter, 2018).

Spécifiquement, des nuances ont été révélées quant aux besoins et la demande d'accompagnement selon que l'entrepreneur s'inscrit dans un mode d'établissement, a grandi ou provient du milieu agricole (Bourolleau *et al.*, 2023). Selon ces auteurs, les entrepreneurs établis hors cadre familial ou n'étant pas issus du monde agricole demandent plus d'accompagnement sur le plan technique et sont orientés plus vers l'efficacité économique tandis que leurs collègues issus du monde agricole ou bénéficiant de transfert familial semblent privilégier l'accompagnement sur les habiletés permettant de les consolider dans la reprise, la réorientation stratégique, la restructuration et l'autonomie de leur entreprise.

Cela fonde la conjecture suivant laquelle l'utilisation des dispositifs d'accompagnement entrepreneurial serait associée aux facteurs relevant du profil de l'entrepreneur, de son mode d'établissement et de son contexte d'établissement. Par ailleurs, la typologie des entrepreneurs par rapport à l'accompagnement reste moins pourvue dans la littérature entrepreneuriale agricole. Faure *et al.* (2011) ont déjà évoqué la nécessité d'accorder plus d'importance à l'analyse des déterminants d'accès au conseil dans les travaux de recherche. Toutefois, en se basant sur la typologie proposée par Jaziri et Hassan (2006), des variables discriminatoires telles que ; l'origine de l'entrepreneur (urbain ou rural), le niveau d'étude, le domaine d'étude, le secteur d'activité, la possession exclusive ou non de l'entreprise sont entre autres des facteurs considérables dans la construction de la typologie.

Ces éléments suggèrent que l'utilisation des dispositifs d'accompagnement entrepreneurial chez les entrepreneurs de la relève agricole serait associée d'une part par des facteurs de profil de l'entrepreneur tels que le niveau d'étude, le domaine d'étude et le fait de grandir ou non dans le milieu agricole, et d'autre part le contexte d'établissement caractérisé par le secteur de production, la part de l'entreprise détenue par l'entrepreneur, le nombre de propriétaires d'entreprise, la durée d'établissement, et le mode d'établissement (cf. Figure 2).

Figure 2: Mode d'établissement, profil de l'entrepreneur et utilisation des dispositifs d'accompagnement

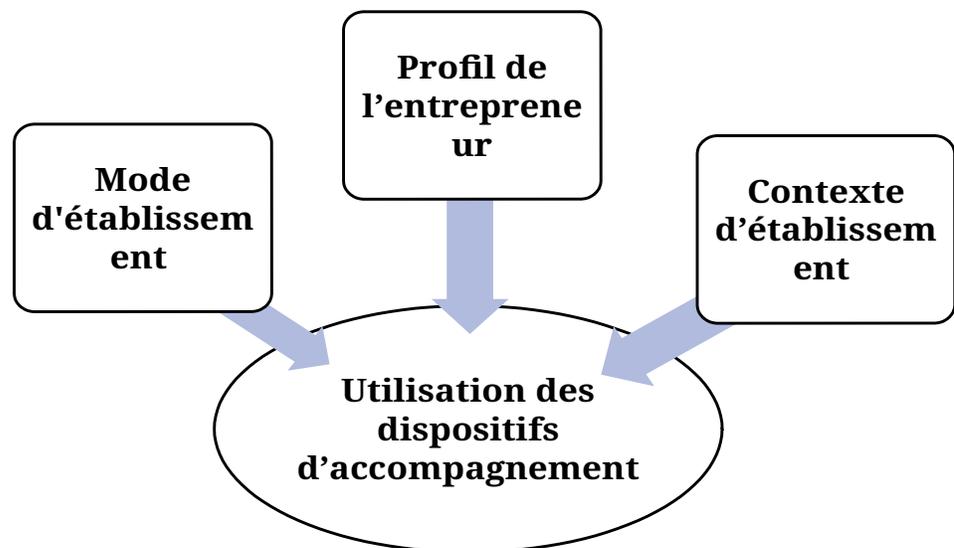


Figure 3 :

Source : Auteurs

2. Méthodologie

2.1. Population à l'étude

La population à l'étude est constituée de l'ensemble des entrepreneurs de la relève agricole du Québec. Il s'agit de nouveaux entrepreneurs qui s'établissent en agriculture soit par le démarrage, soit par le transfert familial ou non. Selon le MAPAQ, deux critères sont nécessaires pour être considérés comme un entrepreneur de la relève agricole. Premièrement, l'entrepreneur doit détenir au moins 1 % de la part d'une entreprise agricole et être âgé de moins de 40 ans (MAPAQ, 2023).

2.2. Collecte

La collecte des données a été effectuée entre novembre 2021 et février 2022 à travers un questionnaire web adressé aux entrepreneurs de la relève agricole. La Fédération de la relève agricole du Québec a servi d'intermédiaire en favorisant la publication de l'invitation à participer en publiant le lien de l'enquête sur ses médias sociaux. Les questions étaient essentiellement composées de questions fermées et de quelques fois de questions des semi-ouvertes. Les informations recueillies concernent les caractéristiques des entrepreneurs, l'utilisation des dispositifs d'accompagnement entrepreneurial, la satisfaction et la poursuite de l'utilisation de ces dispositifs, les défis et les besoins en accompagnement.

La recherche documentaire a montré qu'il n'y a pas de littérature sur l'utilisation des dispositifs, notamment dans le secteur agricole. Elle ne permet pas d'identifier précisément les dispositifs d'accompagnement utilisés par la relève autre que le conseil. Pour pallier ce manque, une consultation d'expert (intervenants agricoles) a permis de focaliser la recherche sur trois dispositifs d'accompagnement entrepreneurial individuel, notamment soit les services-conseils, le mentorat et le coaching qui ont été identifiés comme les dispositifs les plus susceptibles d'utilisation par la relève agricole.

2.3. Description de l'échantillon

Au total, 73 entrepreneurs de la relève agricole ont participé à cette étude (cf. Tableau 3). Cet échantillon est composé de 48 % d'hommes, de 52 % de femmes et 66 % des participants ont grandi dans la ferme. Il y a donc une surreprésentation du genre féminin dans l'échantillon qui ne représentait que 29 % dans la population mère. L'échantillon est représentatif des modes d'établissement avec 36 % d'établissement par le démarrage, 53 % par le transfert familial et 11 % par le transfert non apparenté. Ces statistiques sont semblables à celle de la population mère qui est composée en 2021 de 54 % de la relève établis par transfert familial, de 36 % établis par démarrage et 10 % établis par transfert non apparenté (MAPAQ, 2023). Parmi les répondants, 13 % sont établis depuis moins d'un an, 43 % depuis plus d'un an et moins de 5 ans, 26 % depuis 5 à moins de 10 ans et puis 18 % depuis 10 ans et plus. Près de la moitié (48 %) sont issus de la production laitière, et en tout 51 % de l'échantillon sont dans une production sous gestion d'offre. Les détenteurs d'un diplôme d'études professionnel/secondaire représentent les 20 % de l'échantillon, 42 % détiennent un diplôme d'études collégiales, 36 %, un diplôme universitaire et 2 % n'ont pas répondu à la question. Il y a une sous-représentation des détenteurs de diplômes professionnels et secondaires et une surreprésentation des détenteurs de diplômes collégiaux et universitaires. Les domaines d'études respectifs sont l'économie et la gestion agricoles pour 40 %, 33 % pour la production animale, 5 % de production végétale et 22 % pour les études dans des domaines non agricoles. Enfin la majorité des entrepreneurs sont en co-exploitation (79 %).

Tableau 2: Description de l'échantillon

Variables descriptives		Effectifs	Proportion de l'échantillon (%)	Proportion dans la population mère (%)
Genre	Hommes	35	48	71
	Femmes	38	52	29
Formation	Inconnue	1	1	-
	DEP/DES	15	21	38
	DEC	31	42	31
	Universita	21	36	20

	ire			
Établissement	Démarrage	26	36	36
	Transfert non familial	8	11	10
	Transfert familial	39	53	54

Toutes les régions de Québec sont représentées sauf la région d'Outaouais avec 22 % qui sont de la Capitale-Nationale–Côte-Nord, 19 % de Chaudière-Appalaches et respectivement 12 % pour la Montérégie et le centre du Québec et 35 % pour le reste des régions. Les grandes régions agricoles (Montérégie, Chaudière-Appalaches et du Centre-du-Québec) représentent 44 % de l'échantillon.

2.4. Analyse des données :

L'analyse des données est faite en deux phases. Dans un premier temps, une statistique descriptive avec l'analyse des fréquences a été réalisée et a permis de faire émerger les premiers constats à l'échelle de l'échantillon. Dans un deuxième temps, une analyse de correspondance multiple (ACM) a été mobilisée afin d'identifier les profils d'utilisateurs et non utilisateurs des dispositifs sur XLStat. Soulignons qu'en raison de données manquantes, 72 individus ont été considérés pour l'ACM.

L'ACM est une méthode d'analyse géométrique des données, tout comme l'analyse des composantes principales, adéquate pour les données qualitatives ou catégorielles (Greenacre & Pardo, 2005; Rouanet, 2006). C'est une méthode exploratoire qui est utilisée en sciences sociales pour mettre en exergue les liens de dépendance probables entre les variables des données d'enquête à travers la visualisation (Chatzipetrou & Moschidis, 2016).

C'est une analyse basée sur la représentation géométrique multidimensionnelle avec des projections sur des axes orthogonaux (dimensions) et permettant une synthèse des informations des données. Cette analyse s'applique aux tableaux de

données avec une disposition des individus en ligne et les variables ou catégories en colonne (Renisio & Sinthon, 2014). Chaque variable contribue à la construction des principales dimensions sachant que les dimensions les plus représentatives sont les dimensions de rang inférieures (Greenacre & Pardo, 2005).

L'ACM dans cette étude a suivi les 3 principales étapes selon Rouanet (2006) :

1. La première étape consiste à organiser les données sous la forme d'une matrice de dimension (nombre d'individus \times nombre de variables) puis à mener des analyses statistiques afin de se procurer une vue globale des données. C'est dans cette étape qu'il faut procéder au choix des variables actives et des variables supplémentaires (cf. Tableau 3). En effet, il est d'usage de distinguer 2 types de variables dans l'ACM. Les variables dites actives qui contribuent à la construction des dimensions géométriques du graphique et les variables supplémentaires qui ont été projetées sur les dimensions déjà construites à travers les variables actives sans aucune contribution à leur construction (Greenacre, 2017). Ainsi, les variables supplémentaires sont positionnées en fonctions des caractéristiques des variables mises en exergue par l'ACM (Renisio & Sinthon, 2014). Ces variables sont utiles pour l'interprétation des dimensions, mais n'ont aucun impact sur la construction des dimensions (Blasius & Greenacre, 2006). La significativité du lien existant entre une variable supplémentaire et un axe de la représentation graphique (dimension) est appréciée par une statistique « valeurs tests ». Par approximation, une valeur absolue de la valeur test supérieure à 2 montre un lien significatif entre la variable supplémentaire et la dimension considérée (Lebart, 2006). Autrement, la valeur de la valeur test traduit le degré de significativité du lien avec la dimension.
2. La deuxième étape consiste en l'interprétation des axes. Pour cela, il faut procéder au choix du nombre d'axes à interpréter et à la détermination de l'inertie qui est la quantité d'informations de données initiales relevées par l'ACM (Renisio & Sinthon, 2014).
3. La troisième étape consiste en une exploration des nuages de points à travers une observation minutieuse du graphique, la classification aux fins de catégorisation et l'interprétation de cette classification.

Tableau 3: Liste des variables actives et supplémentaires

Variables actives		Variables supplémentaires	
Genre	Homme Femme	Utilisation des services conseils	Utilisation Non-utilisation
Niveau de scolarité	Études professionnelles/secondaire Études collégiales Études universitaires	Utilisation du mentorat	Utilisation Non-utilisation
Domaine d'étude	Non agricole Production végétale Production animale Économie et gestion agricoles	Utilisation du coaching	Utilisation Non-utilisation
Durée depuis l'établissement	10 ans et plus 5 à 10 ans 1 à 5 ans, Moins d'1 an	Mode d'établissement	Transfert familial Transfert non-apparenté et transfert Démarrage
Secteurs de production agricole	Acériculture Bovins de boucherie et veaux Bovins laitiers Fruits Grandes cultures Légumes frais et de transformation Ovins Porcs Volailles et œufs Autres productions végétales Autres productions animales		
Part de l'entreprise détenue par la relève	Plus de 75 % Entre 51 à 75 % Entre 25 et 50 % Moins de 25 %		
Présence de co-exploitant	Un seul propriétaire Plus d'un propriétaire		
Origine agricole	Oui Non		

Par ailleurs, en ACM, la valeur propre associée à chaque dimension est un indicateur de la variance captée par cette dimension et chaque nuage a une contribution à chacune des dimensions (Ogunsakin, Moyo, Olugbara, & Israel, 2021). Dans la présente étude, il faut une représentation de 25 dimensions pour capter l'ensemble de la variabilité observable avec les variables actives mobilisées dans cette étude. Cela montre l'existence d'une importante variabilité et multidimensionnelle de ces données. Deux dimensions présentent les valeurs propres les plus élevées et donc des pourcentages de variance les plus élevés (cf. Tableau 4: Valeurs propres Tableau 4). La première dimension avec une valeur propre de 0,371 traduit 11,86 % de la variabilité. La deuxième dimension avec une valeur 0,292 et traduit un pourcentage de variabilité de 9,34 %. Ainsi, la variabilité totale relevée par les deux axes est égale à 21,21%. Si cette valeur semble relativement faible, Renisio et Sinthon (2014) suggère de ne pas accorder trop d'importance à cela.

Tableau 4: Valeurs propres

Dimensions	Dim1	Dim2	Dim3	Dim4	Dim5	Dim6
Valeur propre	0,371	0,292	0,235	0,204	0,195	0,183
Variabilité (%)	11,868	9,344	7,509	6,514	6,251	5,858
% cumulé	11,868	21,212	28,721	35,235	41,486	47,345

Considérant les valeurs tests associées aux variables supplémentaires et expliquant la significativité de liaison entre ces dernières et les dimensions d'analyse (axes), il ressort une association significative entre la 1^{ère} dimension et le mode d'établissement (cf. Tableau 5). Ainsi, cette dimension oppose les établissements dans le cadre familial aux établissements par démarrage. La deuxième dimension est quant à elle, est associée à l'utilisation ou non des services conseils (cf. Figure 3).

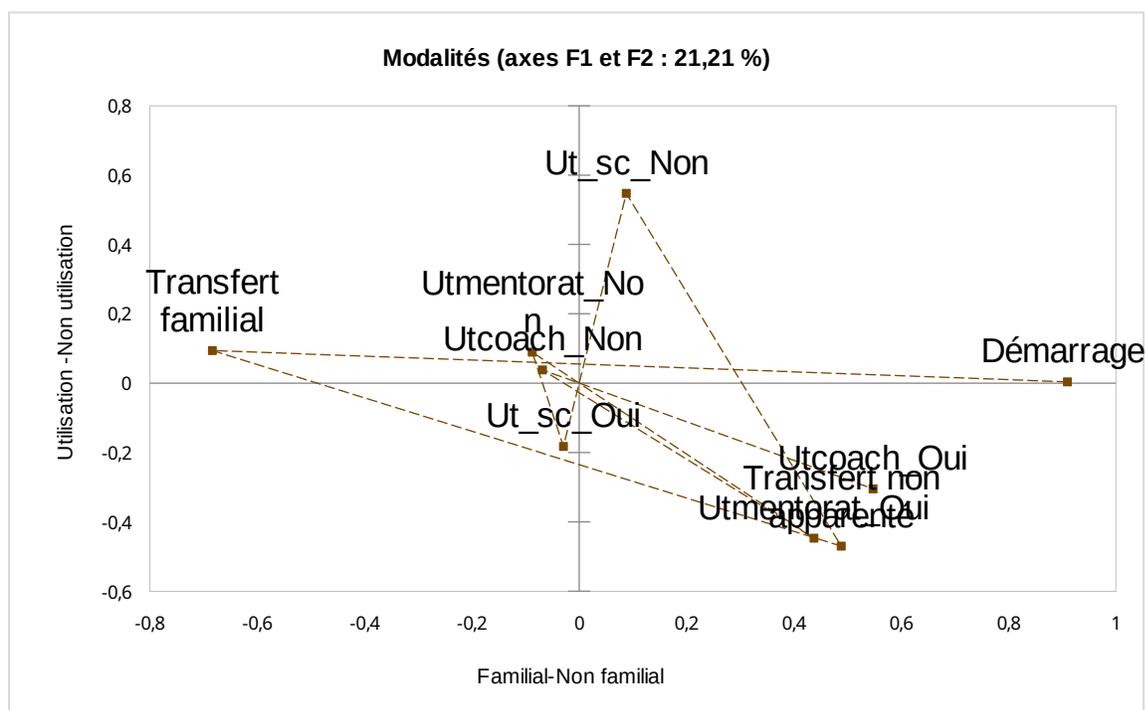
Tableau 5: Valeurs tests des variables supplémentaires

Dimensions	Dim1	Dim2
Démarrage	5,591*	0,023
Transfert familial	-6,260*	0,861
Transfert non apparenté	1,455	-1,400

Non Utilisation conseil	0,427	2,664*
Utilisation conseil	-0,427	-2,664*
Non utilisation mentorat (Utmentorat_Non)	-1,648	1,685
Utilisation mentorat (Utmentorat_Oui)	1,648	-1,685
Non utilisation de coaching (Utcoach_Non)	-1,632	0,908
Utilisation coaching (Utcoach_Oui)	1,632	-0,908

*Significativité au seuil de 5%.

Figure 3: Association des dimensions aux variables utilisation des dispositifs et mode d'établissement



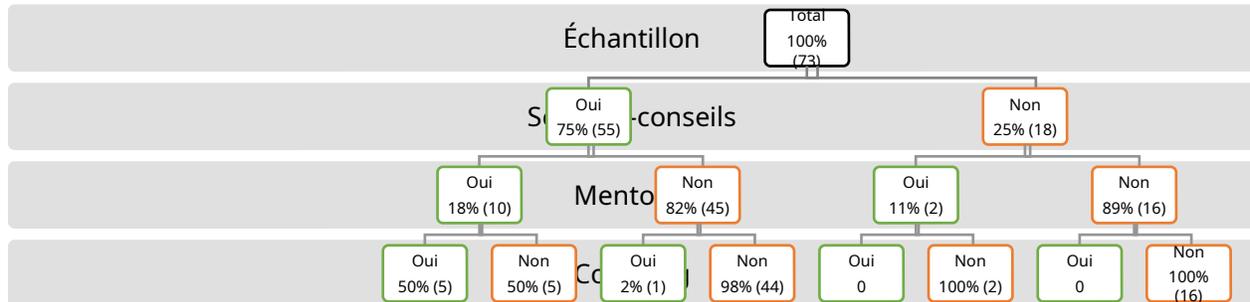
3. Résultats

3.1. Analyse descriptive de l'utilisation des dispositifs

Les résultats issus de l'analyse des données révèlent que 78 % des entrepreneurs de l'échantillon ont utilisé au moins 1 dispositif pour leur installation. Parmi ceux-

ci 80 % utilisent un seul dispositif, 11 % utilisent deux dispositifs et 9 % utilisent les trois dispositifs étudiés (services-conseils, mentorat et coaching). Spécifiquement, parmi les utilisateurs, 75 % utilisent les services-conseils, 16 % le mentorat et 8 % le coaching (cf. Figure 4)

Figure 4: Répartition de l'échantillon utilisateur d'au moins un dispositif



Les analyses élémentaires ont permis de relever les premiers constats sommaires relatifs à l'utilisation des dispositifs d'accompagnement entrepreneurial tels que :

- o 80 % des hommes contre 76 % de femmes ont utilisé au moins 1 dispositif.
- o 40 % des entrepreneurs de niveau secondaire et professionnel ont utilisé au moins un dispositif alors que ce sont 84 % des entrepreneurs du niveau DEC et 96 % pour ceux de niveau universitaire qui en font usage.
- o 86 % des diplômés d'un programme en économie et gestion agricoles ont utilisé au moins un dispositif alors que cette proportion est de 81 % pour ceux qui ont une formation non agricole et 67 % pour ceux qui ont étudié en production agricole.
- o 100 % des entrepreneurs établis par transferts non-apparentés ont utilisé au moins un dispositif sachant que 77 % des entrepreneurs établis par démarrage, et 74 % des entrepreneurs établis par transfert familial l'ont également fait.
- o 73 % des entrepreneurs qui exercent dans une production sous gestion d'offre versus 83 % en production hors gestion d'offre ont eu recours à au moins un dispositif.
- o 60 % des entrepreneurs, seuls propriétaires versus 83 % des entrepreneurs en copropriété utilisent au moins un dispositif.

3.2. Analyse des correspondances multiples

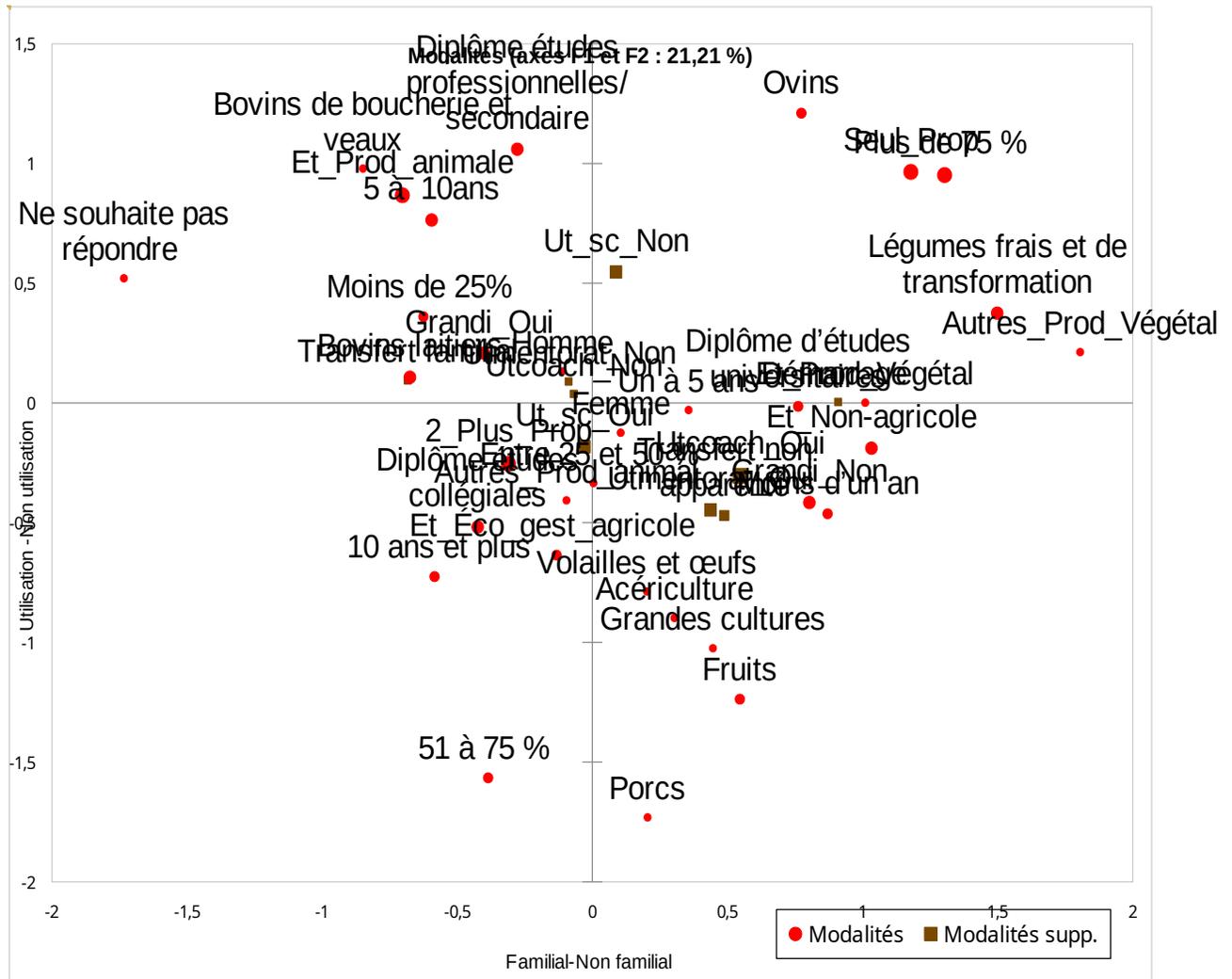
L'analyse des correspondances multiples fait émerger des constats pertinents aux regards de l'utilisation des dispositifs d'accompagnement et du mode d'établissement de la relève agricole (cf. Figure 5) :

- En ce qui concerne la **formation académique** des relèves, la première dimension montre qu'elle oppose les études universitaires aux études collégiales et diplômes d'études professionnelles /secondaires, tandis que la deuxième dimension fait la distinction entre les études collégiales et le niveau professionnel/secondaire. Cela traduit que les études professionnelles/secondaires et les études collégiales sont liées plus à l'établissement familial tandis que les études universitaires sont associées à l'établissement de démarrage. De plus l'analyse suivant la 2e dimension montre d'une part une liaison entre le niveau professionnel/secondaire et la non-utilisation des dispositifs, et d'autre part l'association entre les études collégiales et l'utilisation des dispositifs. Le **domaine d'étude** montre également une influence diverse en fonction des dimensions. La 1ere dimension différencie les formations non agricoles ou en production végétale des formations en productions animales et en économie et gestion agricoles, tandis que la 2^e dimension oppose la formation en économie et gestion agricoles à la production animale. Il y en ressort que l'entrepreneur établi par transfert familial et ayant fait des études en production animale serait plus susceptible à la non-utilisation des dispositifs, tandis que chez l'entrepreneur établi par démarrage, une formation en économie et gestion agricoles est associée à l'utilisation des dispositifs. Il en ressort également que l'établissement par démarrage est associé aux domaines d'études non agricoles et production végétale. L'utilisation des dispositifs est donc davantage liée aux domaines d'études non agricoles pour ces derniers.
- En ce qui concerne la **part de l'entreprise détenue** par l'entrepreneur, la 1ere dimension distingue la détention de moins de 25 % des parts de l'entreprise à la détention de plus de 75 %, sachant que la 2e positionne les 51 % à 75 % et les 25 % à 50 %. Les deux dimensions montrent chez les entrepreneurs en cas d'établissement familial que l'utilisation des

dispositifs est associée à la possession de plus de 25 % des parts de l'entreprise alors que la possession de moins de 25 % des parts de l'entreprise est associée à la non-utilisation. Chez les entrepreneurs établis par démarrage, si la possession de plus de 25 % des parts de l'entreprise est associée à l'utilisation des dispositifs, par contraste, la possession de la quasi-totalité des parts (plus de 75 %) est associée à la non-utilisation des dispositifs.

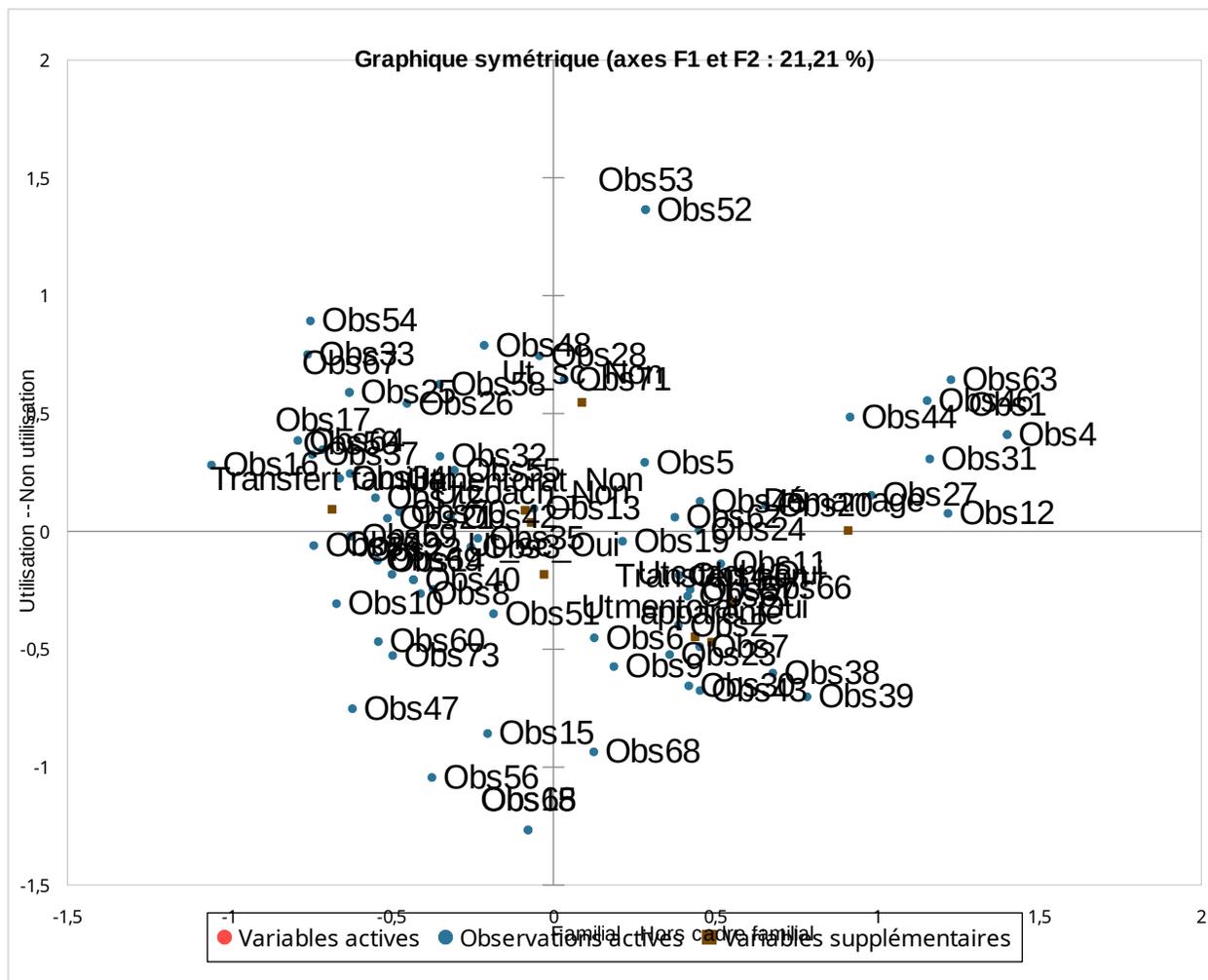
- La 1ere dimension oppose **le fait d'être seul au fait d'être plusieurs propriétaires responsables de l'entreprise (copropriété)**. Ainsi, les résultats montrent globalement une liaison entre le mode d'établissement et **le fait d'être seul ou plusieurs propriétaires responsables de l'entreprise**. L'établissement familial est plus associé à la copropriété (plusieurs propriétaires) comparativement à l'établissement par démarrage qui est associé aux seuls propriétaires surtout dans les secteurs de production tels que le légume, ovins et autres productions végétales.
- Quant à la durée d'établissement, la 1ere dimension oppose les établissements de 5ans et moins à l'établissement de plus de 5ans. La 2^{ème} dimension nuance les 5-10ans et les 10 et plus. Il apparait que les établissements par transfert familial semblent être liés à une ancienneté d'établissement de plus de 5ans, tandis que le démarrage est lié à la durée d'établissement de 5ans et moins.
- L'analyse met également en évidence l'existence de lien entre le secteur de production, le secteur de production et l'utilisation des dispositifs. Les entrepreneurs qui exercent dans les secteurs des bovins laitiers et des bovins de boucherie et étant établis par transfert familial utiliseraient moins les dispositifs d'accompagnement. Ce même constat est relevé chez les entrepreneurs établis hors cadre familial et qui exercent dans le légume (cultures maraichères), les autres productions végétales (minoritaires) et les ovins. En revanche, les secteurs de production tels que les volailles et les œufs, l'acériculture, le porc, les grandes cultures, les fruits et autres productions animales sont plus associés à l'utilisation des dispositifs agricoles.

Figure 5: Liaison entre les différentes catégories



Ces résultats de l'ACM ont permis d'identifier 4 groupes d'association selon l'utilisation ou non des dispositifs d'accompagnement et le mode d'installation (transfert familial ou par établissement hors cadre familial) (cf. Figure 6). La description des variables par groupe se retrouve à l'annexe 1.

Figure 6: Classement des entrepreneurs selon les groupes les liaisons avec les variables



1^{er} groupe : Techniciens agricoles descendants d'agriculteurs

Le groupe des **techniciens agricoles descendants d'agriculteurs** représente 29% de l'échantillon. Constitué à forte majorité masculine, ce groupe est le seul ayant une proportion masculine supérieure (68%) comparativement aux autres groupes où cette proportion reste inférieure à 45%. Priorisant des études spécialisées en production animale (86% contre moins de 25% pour chacun des autres groupes), ils ont la plus grande proportion du plus faible niveau d'étude (43 %) alors que dans les autres groupes cette proportion ne dépasse pas les 25 %. Les entrepreneurs de ce groupe (95 %) sont généralement établis par transfert familial et principalement dans la production bovine (95%) dont les bovins laitiers (76%) et les bovins de boucherie et veaux (19%).

Il s'agit donc des fils de producteurs (95%) qui sont en cours de transfert depuis moins de 5ans (62%) sur la ferme familiale. Ils sont toujours en copropriété avec leurs parents (91%) et possédant une part d'entreprise minoritaire (95% n'ont pas plus de 50%, alors que 62% en ont moins de 25%). Ils sont globalement peu formés, mais le sont majoritairement au niveau technique dans leur secteur de production.

Dans ce groupe, seulement deux tiers utilisent les services conseils (67 %) et respectivement 5 % et 5 % ont utilisé le mentorat et le coaching. Il est le groupe avec le faible taux d'utilisation avec le 2^{ème} groupe.

2^{ème} groupe : Entrepreneurs aventuriers solitaires

Le groupe des aventuriers solitaires représente 22% des entrepreneurs de l'échantillon. Contrairement au premier groupe, le présent groupe a une majorité féminine (56%). Il est caractérisé par une proportion des études de niveau supérieur la plus élevée de tous les groupes avec (63%) et se distingue de ce fait, du 1^{er} et du 3^{ème} groupe pour lesquels cette proportion demeure inférieure à 20%. Il est constitué des entrepreneurs ayant étudié dans diverses spécialisations telles que la production végétale (13%), production animale (25%), économie et gestion agricole (25%), mais les spécialités non-agricoles demeurent majoritaires et représentent plus du tiers de ce groupe (37%). Établis principalement par démarrage (86%), ils exercent plus dans les légumes frais et de transformation (44%) et quelque peu dans les ovins (25%), et détiennent les plus grandes parts de leur entreprise (75% possèdent plus de 75% des parts de leur entreprise). Ils sont d'ailleurs, en majorité, les seuls responsables propriétaires de leur entreprise (75%) alors que près de la moitié ne sont pas issus du milieu agricole.

Il s'agit donc de nouveaux agriculteurs qui sont en cours de démarrage, avec des profils variés et établis depuis moins de 5 ans (69%) dans leur propre compte. Ils sont principalement autonomes dans la gestion de leur entreprise et détiennent la quasi-totalité des parts de leur entreprise. Ils ont un niveau de formation supérieur, mais principalement dans des domaines non agricoles.

3^{ème} groupe : Entrepreneurs gestionnaires descendants d'agriculteurs

Le groupe de gestionnaires et fils des agriculteurs représente 26% de l'échantillon. Constitué également par une majorité féminine (58%), il a la plus grande proportion des études de niveau intermédiaire (90% en études collégiales) et essentiellement dans la gestion des entreprises agricoles (90%) comparativement aux autres groupes où seulement moins d'un tiers ont étudié en économie et gestion agricoles. Composé à plus de deux tiers des entrepreneurs établis par transfert familial (68%), ils exercent prioritairement dans les bovins laitiers (79%). Ce groupe regroupe le plus d'établissements en transfert familial avec plus de 10 ans d'ancienneté (42%), avec des parts d'entreprise inférieure ou égale à 75% (100%). Ces entrepreneurs sont issus du milieu agricole (79%) et sont exclusivement en copropriété (100%).

Ce groupe présente des points de ressemblance sur plusieurs plans comparativement au premier, notamment en ce qui concerne les secteurs de production, le mode d'établissement, la copropriété. Mais, les entrepreneurs de ce groupe diffèrent par leurs formations, leurs domaines d'études et leur ancienneté dans l'établissement.

Il s'agit donc principalement des fils de producteurs qui sont en cours de transfert depuis plus de 5ans (26%) ou plus de 10ans (42%) sur la ferme familiale. Ils sont toujours en copropriété avec leurs parents (100%) et dont 63% possèdent plus de la moitié des parts d'entreprise sans en avoir plus de 75%. Ils ont globalement un niveau moyen de formation et majoritairement en gestion.

Dans ce groupe, 95% des entrepreneurs ont recours aux services conseils et respectivement 11 % et 5 % ont utilisé le mentorat et le coaching.

4^{ème} groupe : Entrepreneurs aventuriers accompagnés

Ce groupe est le plus constitué par une majorité féminine avec une proportion d'environ (63%). Tout comme le 2^{ème} groupe, il est majoritairement constitué des entrepreneurs de niveau supérieur (56%) et dans une certaine mesure des entrepreneurs de niveau moyen (31%). Ce groupe s'illustre par une forte

représentativité des entrepreneurs n'ayant pas effectué leur formation en production agricole (88%) et en particulier des entrepreneurs ayant eu des formations non agricoles (56%) ou des formations en gestion (31%). Constitués à plus de deux tiers des entrepreneurs établis hors cadre familial (44% de démarrage et 25% de transfert non apparenté), ils ont principalement des parts d'entreprise comprises entre 25% et 50% (87,5%) et sont copropriétaires (94%). Ils ne sont généralement pas issus du monde agricole (75%) et sont nouvellement établis avec une durée d'établissement inférieure ou égale à 5 ans (84%). Ils exercent également dans plus de domaines variés tels que la production de fruit (25%), Bovins laitiers (19%), porcs (6,3%), grandes cultures (12,5%), Acériculture (12,5%), Légumes (12,5%).

Il s'agit, ici, des entrepreneurs nouvellement établis, de niveau d'études élevé et avec un profil initial non agricole. S'ils semblent partager des points de ressemblance avec les entrepreneurs du 2^{ème} groupe, mais ne détiennent pas la quasi-totalité des parts de leur entreprise. Ils ont généralement moins de 50% des parts de leurs entreprises, mais supérieures à 25%. Ils se sont associés pour le démarrage ou l'acquisition de leur entreprise. Ils ont recours aux services de conseil (81%) et sont d'ailleurs les plus utilisateurs du mentorat (31%) et du coaching (19%).

En définitive, l'analyse des résultats fait émerger une configuration avec 4 profils types des entrepreneurs de la relève agricole au Québec. Les faibles utilisateurs des dispositifs d'accompagnement se classent en deux groupes. Le premier est celui des techniciens agricoles descendants d'agriculteurs (1^{er} groupe). Il est caractérisé par une proportion élevée des entrepreneurs en établissement familial, ayant le profil de technicien en production agricole et disposant d'une part d'entreprise minoritaire. Le deuxième groupe est celui des entrepreneurs aventuriers solitaires (2^{ème} groupe). Il se démarque du premier, car il est composé plus des entrepreneurs de niveau d'étude élevé en situation de démarrage, souvent sans copropriétaires et détenant la majorité des parts de l'entreprise. Ils sont relativement seuls dans leur aventure dans le secteur agricole avec un profil quasi non agricole.

À l'opposé, il y a également 2 groupes de meilleurs utilisateurs des dispositifs d'accompagnement entrepreneurial. Le 3^{ème} groupe c'est-à-dire celui des

gestionnaires descendants d'agriculteurs regroupe souvent des entrepreneurs de la relève agricole en situation d'établissement familial tout comme le 1^{er} groupe, mais composé de profils gestionnaires de niveau de formation moyen et ayant plus d'ancienneté dans leur établissement. Enfin, le dernier groupe de meilleurs utilisateurs est celui des entrepreneurs aventuriers accompagnés. Contrairement aux groupes des gestionnaires descendants d'agriculteurs, il est dominé par des entrepreneurs en situation d'établissement non familial ayant des profils non agricoles, en copropriétés avec une part d'entreprise relativement importante et ayant un niveau scolaire élevé.

Si ces descriptions sont largement vraies pour l'utilisation des dispositifs d'accompagnement étudiés en général et celui des services conseils en particulier, il n'en demeure pas moins vrai que le mentorat et le coaching sont plus utilisés respectivement par le groupe des entrepreneurs aventuriers accompagnés et le groupe des entrepreneurs aventuriers solitaires.

À noter que des analyses complémentaires seront réalisées d'ici la potentielle présentation de cette étude aux JRSS notamment en croisant les profils des non-utilisateurs avec les causes de cette non-utilisation, mais également en analysant les besoins d'accompagnement exprimés par les participants.

Discussion

Les résultats de l'analyse mettent en évidence l'association des variables relevant du profil de l'entrepreneur et celle relevant du contexte de l'établissement comme étant lié à l'utilisation des dispositifs d'accompagnement entrepreneurial. Ces résultats convergent dans le sens des constats relevés par Bourolleau *et al.* (2023) qui a déjà montré un lien entre le mode d'établissement, le fait d'être issu du milieu agricole, et le besoin d'accompagnement. Si ces auteurs ne font pas systématiquement le lien entre ces variables et l'utilisateur des dispositifs d'accompagnement, leurs constats mettent déjà en exergue le rôle du profil et du contexte. En effet, les entrepreneurs de la relève agricole s'établissant grâce à un transfert non-familial s'orienteraient plus dans une perspective de besoin d'accompagnement technique ou orienté vers l'efficacité économique tandis que celles qui se sont établies en reprenant la ferme familiale s'orientent compétences

pouvant les consolider dans la reprise, la réorientation stratégique, la restructuration et l'autonomie. Selon ces auteurs, les entrepreneurs s'inscrivant dans le cadre d'établissement non familial sont souvent des personnes de niveau universitaire avec des études non agricoles. Les résultats de la présente étude corroborent bien ces constats.

Les résultats montrent également une utilisation par des dispositifs d'accompagnement chez les entrepreneurs n'ayant pas été formés en production agricole, notamment chez les entrepreneurs avec une formation non agricole. Cela pourrait confirmer la position de Simard et Fortin (2008) qui a identifié que le manque d'expériences, le besoin d'une expertise spécifique ou le besoin d'avoir une référence à consulter sont les motifs d'utilisation des dispositifs. C'est également la raison qui justifierait que les entrepreneurs ayant été formés en gestion ont majoritairement recours aux dispositifs pour combler leur manque de connaissances et d'expertise en techniques de production agricole.

Par ailleurs, si les entrepreneurs gestionnaires descendants d'agriculteur ont fortement recours aux dispositifs au même titre que les entrepreneurs en installation agricole par démarrage et n'ayant pas de profil agricole, cela peut s'expliquer également par le fait que l'accompagnement répond à des besoins variés de portée diversifiée. Bornard *et al.* (2019) en énumèrent plusieurs tels que : les besoins d'ordre psychologique, les besoins d'assistance à la recherche de financements, l'accès à des méthodes et des outils de gestion de projet, le réseautage, le besoin de guidage pour éviter les erreurs administratives comme étant des facteurs menant les entrepreneurs à l'utilisation des dispositifs. D'autres auteurs ont également abondé dans la même sens. Bouzekraoui et Ferhane (2020) mettent en exergue l'évitement de l'isolement, l'obtention des conseils, la mise à jour des connaissances, la recherche de la visibilité, l'échange d'idées, la recherche de partenariat et nouveaux contacts, etc., ou encore, le besoin de se faire reconnaître par des parties prenantes extérieures (Verzat, Gaujard, & François, 2010). C'est ce que Bueno Merino et Duchemin (2016, p. 108) désignent par un besoin d'« approbation externe ».

Conclusion

L'entrepreneur agricole exerce dans un contexte incertain et évolutif (changement des normes, concurrence, aléas climatiques, exigence des

consommateurs...). Il devient indispensable pour l'entrepreneur de disposer des connaissances diversifiées pouvant lui permettre de mieux réussir. Le défi est plus grand chez les jeunes entrepreneurs qui, pourtant, constituent l'espoir du renouvellement démographique dans ce secteur. Au regard de l'importance du rôle que joue l'accompagnement en entrepreneuriat, la présente étude s'est attardée à ressortir les spécificités des entrepreneurs de la relève agricole utilisateurs ou non des dispositifs d'accompagnement.

Grâce à une analyse des correspondances multiples, 4 profils ont été identifiés. Les faibles utilisateurs des dispositifs d'accompagnement composés du groupe des techniciens agricoles descendants ayant une forte proportion des entrepreneurs en établissement familial, au profil de technicien en production agricole et disposant d'une part d'entreprise minoritaire; puis du groupe des entrepreneurs aventuriers solitaires composé souvent des entrepreneurs de niveau d'étude élevé en situation de démarrage, majoritairement sans copropriétaire et détenant la majorité des parts de leur entreprise. Ils sont relativement seuls dans leur aventure dans le secteur agricole avec un profil quasi non agricole.

D'un autre côté, il y a 2 groupes de meilleurs utilisateurs des dispositifs d'accompagnement entrepreneurial. Le groupe des gestionnaires descendants d'agriculteurs souvent composé des entrepreneurs de la relève agricole en situation d'établissement familial tout comme le 1^{er} groupe, mais composé de profils gestionnaires de niveau de formation moyen et ayant plus d'ancienneté dans leur établissement; et le dernier groupe des entrepreneurs aventuriers accompagnés majoritairement composé des entrepreneurs en situation d'établissement non familial, ayant des profils non agricoles, en copropriété avec une part d'entreprise relativement importante et ayant un niveau scolaire élevé.

S'inscrivant dans une visée plus empirique que théorique, ces résultats seront mobilisés afin de sensibiliser aussi bien les futurs porteurs de projets, actuellement étudiants dans les institutions d'enseignement de niveau professionnel, collégial et universitaire que les acteurs de l'écosystème de l'accompagnement entrepreneurial aux particularités de ces profils. Ils serviront également aux structures et aux acteurs offrant de l'accompagnement à comprendre davantage leurs clients, mais également d'améliorer leur offre afin de mieux desservir les non-utilisateurs. Enfin, ces résultats pourront être

mobilisés par les pouvoirs publics dans leur réflexion sur les nouveaux programmes de soutien à l'accès aux services de conseil et plus largement aux autres modes d'accompagnement. Toutefois, il est important de retenir que l'analyse conduite dans cet article est limitée par la taille modeste de l'échantillon, l'approche exploratoire adoptée et la faible variabilité relevée par l'analyse.

À noter que des analyses complémentaires seront réalisées d'ici la potentielle présentation de cette étude aux JRSS notamment en croisant les profils des non-utilisateurs avec les causes de cette non-utilisation, mais également en analysant les besoins d'accompagnement exprimés par les participants.

Références bibliographiques

- Bayad, M., Gallais, M., Marlin, X., & Schmitt, C. (2010). Entrepreneuriat et TPE : la problématique de l'accompagnement. *Management & Avenir*, 40(10), 116-140.
- Blancard, S., Détang-Dessendre, C., & Renahy, N. (2016). *Campagnes contemporaines: Enjeux économiques et sociaux des espaces ruraux français* : Éditions Quæ.
- Bornard, F., Frugier, D., Michel, D.-A., & Toutain, O. (2019). Accompagnement entrepreneurial: le point de bascule. *Entreprendre Innover*(1), 77-93.
- Boumedjaoud, D., & Messeghem, K. (2020). Vigilance entrepreneuriale du repreneur externe et mentorat : rôle de l'accompagnement en amont. *Revue internationale P.M.E.*, 33(3-4), 199-229.
- Bourgault-Faucher, G., & Dupont, D. (2020). Les incubateurs d'entreprises agricoles au Québec. *Institut de recherche économique contemporaine*.
- Bourgeois, L. (2023). Le rôle déterminant du capital dans les résultats économiques des exploitations agricoles. *Paysans & Société*(3), 7-15.
- Bourolleau, A., Gazo, C., Halpern, G., & Rey, A. (2023). Nouveaux leaderships dans l'agriculture, des métamorphoses en cours. In *Le Déméter 2023* (pp. 287-300): IRIS éditions.
- Bouzekraoui, H., & Ferhane, D. (2020). Le Réseautage et accompagnement de la femme entrepreneure marocaine: Résultats d'une enquête. *IJBTSR International Journal Of Business And Technology Studies And Research*, 2(3), 10. doi:<https://doi.org/10.5281/zenodo.3948063>.
- Bueno Merino, P., & Duchemin, M.-H. (2016). Enjeux de la différenciation selon le genre dans l'accompagnement collectif de la femme potentiellement créatrice. *Management international/International Management/Gestion Internacional*, 20(4), 90-112.
- Chabaud, D., Ehlinger, S., & Perret, V. (2005). Accompagnement de l'entrepreneur et légitimité institutionnelle. Le cas d'un incubateur. *IVème colloque de l'Académie de l'Entrepreneuriat, Paris*, 24-25.
- Chatzipetrou, E., & Moschidis, O. (2016). Quality costing: a survey in Greek supermarkets using multiple correspondence analysis. *International Journal of Quality & Reliability Management*, 33(5).
- Cheriet, F., Messeghem, K., Lagarde, V., & McElwee, G. (2020). Agricultural entrepreneurship: Challenges and perspectives. *Revue de l'Entrepreneuriat*(4), 13-29.
- Cloët, H., & Vernazobres, P. (2012). La place du coaching dans l'accompagnement de l'entrepreneuriat : l'évolution des idées et des pratiques en France, sa traduction dans les faits en Languedoc-Roussillon. *Management & Avenir*, 53(3), 121-141.
- Couteret, P., & Audet, J. (2006). Le coaching, comme mode d'accompagnement de l'entrepreneur. *Revue internationale de psychosociologie*, XII(27), 139-157.
- Cullière, O. (2003). L'aide à la légitimation des entreprises nouvelles. *Actes du colloque de l'Airepme «L'entrepreneur en action», Agadir, octobre*.

- Cullière, O. (2005). Déterminants institutionnels de l'intensité d'accompagnement à la création d'entreprise. *Actes du colloque «Accompagnement des jeunes entreprises: entre darwinisme et assistanat»*, May, 26, 18.
- Cullière, O. (2010). La légitimation du repreneur d'entreprise: quels principes d'action pour les dispositifs d'accompagnement?
- Cuzin, R., & Fayolle, A. (2004). Les dimensions structurantes de l'accompagnement en création d'entreprise. *La Revue des sciences de gestion: direction et gestion*, 39(210), 77.
- Dalmais, M., & Gasselin, P. (2013). *Des outils pour l'accompagnement: caractéristiques, fonctions, modalités de conception et d'utilisation* (2738013090). Retrieved from
- Dechamp, G., & Horvath, I. (2018). La pépinière, dispositif activateur de l'entrepreneuriat créatif? [The business incubator, an activator of creative entrepreneurship?]. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 17(1), 107-137.
- Depeyrot, J.-N., Parmentier, M., & Perrot, C. (2023). Élevage de ruminants: vers une pénurie de main-d'œuvre? *INRAE Productions Animales*, 36(1), 18 p.-18 p.
- Deschamps, B., Fatien, P., & Geindre, S. (2010). Accompagner le repreneur d'entreprise: conduire, escorter mais aussi guider. *Gestion 2000*, 27(3).
- Desjeux, Y., Faure, G., Gasselin, P., & Rebuffel, P. (2009). *Synthèse bibliographique sur le conseil en agriculture*. Inconnu,
- Dokou, G. (2001). *Accompagnement entrepreneurial et construction des facteurs clés de succès*. Paper presented at the Conférence de l'AIMS.
- Dokou, G. K. (2004). *Influences des pratiques d'accompagnement et de recherche d'information sur la stratégie des entrepreneurs de PME: l'exemple de la région Nord-Pas-De-Calais* : Faculté des sciences de l'administration de l'Université Laval, Direction de
- Faure, G., Chiffolleau, Y., Goulet, F., Temple, L., & Touzard, J.-M. (2018). *Innovation et développement dans les systèmes agricoles et alimentaires* : éditions Quae.
- Faure, G., & Compagnone, C. (2011). Les transformations du conseil face à une nouvelle agriculture. *Cahiers agricultures*, 20(5), 321-326.
- Faure, G., Desjeux, Y., & Gasselin, P. (2011). Revue bibliographique sur les recherches menées dans le monde sur le conseil en agriculture.
- Fitz-Koch, S., Nordqvist, M., Carter, S., & Hunter, E. (2018). Entrepreneurship in the agricultural sector: A literature review and future research opportunities. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 42(1), 129-166.
- Fonrouge, C., Reboud, S., & Vigneron, F. (2013). «Luxury entrepreneurship» ou l'entrepreneuriat du luxe: des opportunités de demain pour des activités «human push»? *Management international/International Management/Gestion Internacional*, 17(3), 8-14.
- Fredy-Planchot, A. (2007). Reconnaître le tutorat en entreprise. *Revue française de gestion*, 175(6), 23-32.
- Gasse, Y., Dokou, G. A. K., & Drapeau, M.-J. (2015). Les intervenants économiques, leurs perceptions et leurs pratiques dans l'accompagnement des entrepreneurs : une étude comparative Québec/France. *Gestion 2000*, 32(2), 103-127.

- Greenacre, M., & Pardo, R. (2005). Multiple correspondence analysis of a subset of response categories. *Available at SSRN 847647*.
- Haddad, S., & Melliti, N. (2018). Rôle des structures d'accompagnement dans la création des entreprises innovantes en Tunisie. Cas des pépinières de la région du Sahel Tunisien. *Marché et organisations*, 33(3), 79-104. doi:10.3917/maorg.033.0079
- Jaziri, R., & Hassan, I. B. (2006). Proposition d'une typologie des entrepreneurs accompagnés par les pépinières d'entreprises en Tunisie. *Actes du colloque international sur « Financement et compétitivité des PME » Tunisie*. Retrieved from http://www.apreis.org/docs/Typo.entrep.tunis_vf.pdf
- Labarthe, P., & Laurent, C. (2011). Économie des services et politiques publiques de conseil agricole. *Cahiers agricultures*, 20(5), 343-351 (341).
- Laviolette, E. M., & Loué, C. (2007). Les compétences entrepreneuriales en incubateurs. *Actes du 5^{ème} Congrès de l'Académie de l'Entrepreneuriat*.
- Le Blanc, J. (2011). Installation agricole: nouveaux profils, nouvel accompagnement. *Pour*(5), 137-143.
- Lebart, L. (2006). Validation techniques in multiple correspondence analysis. *Multiple correspondence analysis and related methods*, 179-195.
- Lebègue, T. (2015). L'accompagnement institutionnel des femmes entrepreneures. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 14(2), 109-138.
- Lécole, P., & Thoyer, S. (2022). Performances économiques et environnementales des petites exploitations agricoles françaises. *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*(3), 431-463.
- McElwee, G. (2008). A taxonomy of entrepreneurial farmers. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 6(3), 465-478.
- Ministère de l'Agriculture des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec-MAPAQ. (2023). Portrait de la relève agricole au Québec 2021.
- Mundler, P. (2023). Les fermes en circuits courts alimentaires au Québec: état des lieux, perspectives et défis. *Revue Organisations & Territoires*, 32(1), 6-31.
- Newell, R., Newman, L., & Mendly-Zambo, Z. (2021). The Role of Incubators and Accelerators in the Fourth Agricultural Revolution: A Case Study of Canada. *Agriculture*, 11(11), 1066.
- Ogunsakin, R. E., Moyo, S., Olugbara, O., & Israel, C. (2021). Relating student engagement indicators to academic performance using multiple correspondence analysis. *Cybernetics and Information Technologies*, 21(1), 87-102.
- Ondoua, B. V. (2019). Référentiel de compétences et accompagnement des entrepreneurs au Cameroun. *Gestion 2000*, 36(2), 15.
- Parent, D. (2008). S'établir en agriculture sans prendre la relève: un sentier parsemé d'embûches. *Revue Organisations & Territoires*, 17(1), 45-52.
- Paul, M. (2021). L'accompagnement : une nébuleuse. *Éducation Permanente*, 226(1), 146-159. doi:10.3917/edpe.226.0146
- Phiboon, K., Cochetel, C., & Faysse, N. (2019). Support programmes and the diversity of young farmers in Thailand: A good match? *Outlook on agriculture*, 48(4), 300-308.

- Philippart, P. (2017). L'accompagnement de l'entrepreneur en difficulté: questions autour d'un phénomène complexe. *Projectics/Proyética/Projectique*(1), 11-29.
- Pouka, M. R. P., Nomo, T. S., & Houssou, A. A. (2019). L'influence de l'accompagnement entrepreneurial sur la performance de jeunes PME: une évaluation des structures camerounaises d'accompagnement. *REVUE AFRICAINE DE MANAGEMENT*, 4(2).
- Rebuffel, P., Lemoine, C., & Faure, G. (2015). Le difficile accès au conseil pour les petites exploitations agricoles: le cas de Mayotte. *Cahiers agricultures*, 24(5), 269-276.
- Renisio, Y., & Sinthon, R. (2014). L'analyse des correspondances multiples au service de l'enquête de terrain: Pour en finir avec le dualisme «quantitatif»/«qualitatif». *Genèses*(4), 109-125.
- Rouanet, H. (2006). The geometric analysis of structured Individuals x Variables tables. *Multiple correspondence analysis and related methods*, 137-160.
- Sammut, S. (2000). Vers une intermédiation effective petite entreprise jeune et environnement local. *Revue internationale PME Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, 13(1), 87-104.
- Sammut, S. (2008). Variétés des formes d'accompagnement du créateur d'entreprise: quand la dimension interpersonnelle devient prégnante. In. Hermès science publishing. Les relations interorganisationnelles des PME, Hermès Science Publishing 2008 coordonné par K. Gundolf et A. Jaouen, 2008, 978-2-7462-20065-2. halshs-01244223.
- Schmitt, C. (2020). From the paradox of action to entrepreneurial action in entrepreneurship research. *Review of Entrepreneurship*, 19(3), 93-116.
- Seuneke, P., Lans, T., & Wiskerke, J. S. (2013). Moving beyond entrepreneurial skills: Key factors driving entrepreneurial learning in multifunctional agriculture. *Journal of Rural Studies*, 32, 208-219.
- Siegel, D. (2006). Quelles stratégies pour améliorer l'accompagnement du créateur d'entreprise ? *La Revue des Sciences de Gestion*, 219(3), 35-44.
- Simard, P., & Fortin, J. (2008). Mentorat des entrepreneurs. *Gestion*, 33(1), 10-17.
- Simen, S., & Nganafei, G. (2018). *Comment influencer positivement le succès des incubateurs universitaires de start-up technologiques?* Paper presented at the Colloque SERGe Days 2018.
- St-Jean, É., & Tremblay, M. (2013). L'apprentissage avec un mentor : un moyen efficace pour améliorer la reconnaissance d'opportunités des novices? *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 26(5), 493-509.
- St-Jean, É., Tremblay, M., & Elalaoui, I. (2021). Les défis des entrepreneur-es émergent-es du Québec. Retrieved from https://oraprdnt.uqtr.quebec.ca/pls/public/docs/GSC1512/O0003893179_De_fis_entrepreneurs_e_mergents_final.pdf
- Tilloy-Alphonse, I. (2008). Capacité de la convention de tutorat à favoriser le processus d'entrée du repreneur: approches juridique et entrepreneuriale. *9ème Congrès International en Entrepreneuriat et PME*.
- Verzat, C., Gaujard, C., & François, V. (2010). Accompagner des futurs entrepreneurs en fonction de leurs besoins à chaque âge de vie. *Gestion 2000*, 27(3).

Wolff, D., & Cuénoud, T. (2017). Pour une approche renouvelée de l'accompagnement des créateurs et des repreneurs d'entreprise : le coaching entrepreneurial. *Vie & sciences de l'entreprise*, 204(2), 146-163.

Annexe 1. Description des groupes

Variable\ Statistique	Modalités	Codification	Groupe1		Groupe2		Groupe3	
			Effectif par modalité	Fréquenc e par modalité (%)	Effectif par modalité	Fréquenc e par modalité (%)	Effectif par modalité	Fréq e p mod (%)
Genre	Femme	Femme	7	33,3	9	56,3	11	
	Homme	Homme	14	66,7	7	43,8	8	
Formation	Diplôme d'études universitaires	Diplôme d'études universitaires	4	19,0	10	62,5	2	
	Diplôme études collégiales	Diplôme études collégiales	7	33,3	2	12,5	17	
	Diplôme études professionnelles/secondaire	Diplôme études professionnelles/secondaire	9	42,9	4	25,0	0	
	Ne souhaite pas répondre	Ne souhaite pas répondre	1	4,8	0	0,0	0	
Domaine d'études	Non-agricole	Et_Non-agricole	1	4,8	6	37,5	0	
	Production végétale	Et_Prod_vegetal	0	0,0	2	12,5	0	
	Production animale	Et_Prod_animal	18	85,7	4	25,0	2	
	Économie et gestion agricoles	Et_Éco_gest_agricole	2	9,5	4	25,0	17	
Durée d'établissement	10 ans et plus	10 ans et plus	3	14,3	1	6,3	8	
	5 à 10 ans	5 à 10 ans	10	47,6	4	25,0	5	
	Moins d'un an	Moins d'un an	0	0,0	3	18,8	1	
	Un à 5 ans	Un à 5 ans	8	38,1	8	50,0	5	
Secteur de production	Acériculture	Acériculture	0	0,0	0	0,0	1	
	Autres productions végétales	Autres productions végétales	0	0,0	2	12,5	0	
	Autres productions animales	Autres productions animales	1	4,8	0	0,0	0	
	Bovins de boucherie	Bovins de boucherie	4	19,0	0	0,0	0	
	Bovins laitiers	Bovins laitiers	16	76,2	1	6,3	15	
	Fruits	Fruits	0	0,0	1	6,3	2	
	Grandes cultures	Grandes cultures	0	0,0	0	0,0	0	
Légumes frais et de	Légumes frais et de	0	0,0	7	43,8	0		

	transformation	transformation					
	Ovins	Ovins	0	0,0	4	25,0	0
	Porcs	Porcs	0	0,0	0	0,0	0
	Volailles et œufs	Volailles et œufs	0	0,0	1	6,3	1
Part de l'exploitation	51 à 75 %	51 à 75 %	0	0,0	0	0,0	6
	Entre 25 et 50 %	Entre 25 et 50 %	7	33,3	2	12,5	6
	Moins de 25%	Moins de 25%	13	61,9	2	12,5	7
	Plus de 75 %	Plus de 75 %	1	4,8	12	75,0	0
Nombre de propriétaires	2 ou plusieurs propriétaires	2_Plus_Prop	19	90,5	4	25,0	19
	Seul propriétaire	Seul_Prop	2	9,5	12	75,0	0
Grandi en milieu agricole	Non	Grandi_Non	1	4,8	7	43,8	4
	Oui	Grandi_Oui	20	95,2	9	56,3	15
Mode d'établissement	Démarrage	Démarrage	1	4,8	14	87,5	3
	Transfert familial	Transfert familial	20	95,2	1	6,3	13
	Transfert non apparenté	Transfert non apparenté	0	0,0	1	6,3	3
Utilisation Service conseil	Non	Ut_sc_Non	7	33,3	7	43,8	1
	Oui	Ut_sc_Oui	14	66,7	9	56,3	18
Utilisation mentorat	Non	Utmentorat_Non	20	95,2	12	75,0	17
	Oui	Utmentorat_Oui	1	4,8	4	25,0	2
Utilisation coaching	Non	Utcoach_Non	20	95,2	13	81,3	18
	Oui	Utcoach_Oui	1	4,8	3	18,8	1

