



Le repreneuriat dans la Capitale-Nationale et la Ville de Lévis

Portrait de la transférabilité des entreprises agricoles sur le territoire de la Capitale-Nationale et la Ville de Lévis

FÉVRIER 2026



ENTENTE AGRICOLE &
AGROALIMENTAIRE
Capitale-Nationale et Lévis
2023-2025



Remerciements

Nous tenons à exprimer notre profonde gratitude à toutes les personnes qui ont contribué à la réalisation de ce projet.

Un merci tout particulier aux productrices et producteurs agricoles qui ont généreusement pris le temps de répondre au sondage portant sur les enjeux liés au transfert de l'entreprise agricole, ainsi qu'à ceux qui ont accepté de participer à des entretiens de groupes ou individuels. Leur témoignage et leur engagement ont été essentiels pour enrichir notre compréhension des réalités du terrain.

Nous remercions également les professionnels qui ont répondu à nos questions techniques avec rigueur et disponibilité, apportant un éclairage précieux sur les aspects complexes du transfert d'entreprise.

Nos sincères remerciements vont aussi à l'équipe de la vie démocratique de l'UPA Capitale-Nationale – Côte-Nord et de l'UPA Chaudière-Appalaches (Lévis), aux agents des MRC, aux conseillères en développement régional du MAPAQ, ainsi qu'aux directions du Réseau Agriconseils de Capitale-Nationale – Côte-Nord et Chaudière-Appalaches. Leur connaissance fine du territoire et de l'écosystème agricole a grandement contribué à la pertinence et à la qualité de ce travail.



Marie-Eve Leblanc, chargée de projet en transfert d'entreprise agricole

Ce projet est chapeauté par le Comité Établissement-Transfert de la relève agricole de la Capitale-Nationale et il est rendu possible grâce aux treize partenaires de l'Entente sectorielle sur le développement des activités agricoles et agroalimentaires de la région de la Capitale-Nationale et de Lévis 2023-2025, provenant du milieu gouvernemental (ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec / Secrétariat à la Capitale-Nationale / ministère du Travail, de l'Emploi et de la Solidarité sociale), municipal (agglomération de Québec / Communauté métropolitaine de Québec / MRC de Charlevoix, Charlevoix-Est, L'Île-d'Orléans, La Côte-de-Beaupré, La Jacques-Cartier et Portneuf / Ville de Lévis) et agricole (Fédération de l'UPA de la Capitale-Nationale–Côte-Nord).

Table des matières

Remerciements	ii
Table des figures	vi
Table des tableaux	vii
Lexique	viii
Liste des abréviations et des acronymes	x
Introduction	12
Questions de recherche et objectifs	13
Méthodologie	14
Plan du portrait	15
Contexte actuel	15
Portrait de l'agriculture sur le territoire de la Capitale-Nationale et la Ville de Lévis	18
Nombre d'exploitations et d'exploitants	18
Types d'exploitation	19
Revenus	21
Capital	24
Utilisation des terres/mode d'occupation	29
Forme juridique	31
Faits saillants du portrait de l'agriculture	32
Portrait des exploitants	34
Âge des exploitants	34
Plan de relève	36
Travail sur la ferme et à l'extérieur	37
Faits saillants sur le portrait des exploitants	39
Enjeux du transfert	40
Accès au financement pour la relève	40
Valeur marchande de l'entreprise	42
Faible rentabilité de l'entreprise	44
Lourdeur et méconnaissance des démarches à entreprendre	45
Absence de relève identifiée	48
Crainte de la retraite ou manque d'intérêt en dehors de l'entreprise	50
Équité envers tous les enfants	52
Relations familiales difficiles et enjeux de communication	53

Petit traité de fiscalité agricole	56
Les enjeux fiscaux du transfert d'entreprise	56
Cas de figure : le transfert apparenté versus non apparenté	58
Enjeux relationnels et émotionnels	58
Enjeux financiers.....	58
Enjeux de planification et de communication	59
Enjeux de continuité et de vision.....	59
Cas de figure : le transfert d'une entreprise agricole selon la forme juridique	60
Cas de figure : l'impact de la taille de l'entreprise sur son transfert	62
Conclusion	64
Faits saillants des enjeux	64
Résultat de l'enquête menée auprès des producteurs agricoles	65
Synthèse des résultats de l'enquête.....	65
Conclusion	66
Résultat des groupes de discussions sur les enjeux liés au transfert de l'entreprise agricole	66
Le groupe des cédants	67
Le groupe des relèves	68
Conclusion	69
Écosystème agricole	70
Fournisseurs d'intrants et de services.....	71
Transformation alimentaire et abattage	71
Distribution alimentaire	72
Commercialisation	72
Économie	72
Accompagnement des producteurs	73
Entente sectorielle sur le développement des activités agricoles et agroalimentaires de la région de la Capitale-Nationale et de Lévis (Chantier 4 : relève entrepreneuriale).....	73
Mentorat et accompagnement professionnel	74
Développement régional.....	74
Financement et subventions	75
Faits saillants sur l'écosystème agricole.....	75
Conséquences d'un démantèlement	76

Conséquences économiques	76
Perte de revenus agricoles.....	76
Effet domino sur les fournisseurs et transformateurs	76
Dévalorisation des actifs agricoles.....	76
Conséquences sociales.....	77
Perte d'emplois	77
Affaiblissement du tissu social rural.....	77
Découragement de la relève	77
Érosion du patrimoine culturel	77
Conséquences environnementales.....	77
Abandon ou artificialisation des terres	77
Perte de biodiversité.....	77
Dégradation des infrastructures agricoles	77
Risque de perte de pratiques durables	78
Faits saillants sur les conséquences d'un démantèlement.....	78
Conclusion	78
Références.....	80
Annexes	86
Annexe 1 : Portrait des MRC de la Capitale-Nationale et de la Ville de Lévis.....	86
Annexe 2 : Résultats de l'enquête sur la transférabilité des entreprises agricoles de la Capitale-Nationale et Ville de Lévis	112
Annexe 3 – Guide d'entrevue pour les groupes de discussions	129

Table des figures

Figure 1. Schéma de la dévitalisation des communautés rurales.....	50
Figure 2. Représentation simplifiée du système alimentaire avec activités.	70
Table des graphiques	
Graphique 1. Nombre de fermes et d'exploitants agricoles par MRC de la Capitale-Nationale et Ville de Lévis	18
Graphique 2. Évolution du nombre de fermes entre 2001 et 2021, région de la Capitale-Nationale et Ville de Lévis	19
Graphique 3. Répartition des exploitations en fonction de leur principale source de revenus, Capitale-Nationale et Ville de Lévis.....	20
Graphique 4. Total des revenus d'exploitation (\$), par MRC de la Capitale-Nationale et Ville de Lévis	23
Graphique 5. Exploitations classées selon le capital agricole total, Capitale-Nationale et Ville de Lévis	25
Graphique 6. Répartition des exploitations selon le capital agricole total, par MRC de la Capitale-Nationale et Ville de Lévis	25
Graphique 7. Répartition de la valeur du capital agricole total, Capitale-Nationale et Ville de Lévis	27
Graphique 8. Évolution de la valeur du capital agricole (\$) de 2011 à 2021, Capitale-Nationale et Ville de Lévis	28
Graphique 9. Nombre d'exploitants agricoles et pourcentage du nombre d'exploitants total déclarant louer des superficies des autres, par MRC de la Capitale-Nationale et Ville de Lévis	30
Graphique 10. Exploitations agricoles classées selon leur forme juridique, Capitale-Nationale et Ville de Lévis	31
Graphique 11. Évolution des exploitations classées selon la forme juridique, Capitale-Nationale et Ville de Lévis	32
Graphique 12. Répartition des exploitants agricoles selon leur tranche d'âge, par MRC de la Capitale-Nationale et Ville de Lévis	34
Graphique 13. Évolution de la répartition des exploitants agricoles en fonction de leur tranche d'âge et du pourcentage des 55 ans et plus entre 2001 et 2021, Capitale-Nationale et Ville de Lévis	35
Graphique 14. Évolution de l'âge moyen des exploitants agricoles entre 2001 et 2021, Capitale-Nationale et Ville de Lévis	35
Graphique 15. Répartition des exploitations agricoles en fonction du plan de relève, Capitale-Nationale et Ville de Lévis	37
Graphique 16. Répartition des exploitants agricoles en fonction des heures travaillées sur la ferme et sur un autre travail rémunéré, Capitale-Nationale et Ville de Lévis	38
Graphique 17. Évolution du nombre d'exploitants agricoles en fonction des heures de travail non agricole rémunéré et pourcentage de ceux déclarant plus de 40h de 2001 à 2021, Capitale-Nationale et Ville de Lévis	38
Graphique 18. Évolution du nombre d'exploitants agricoles en fonction du nombre d'heures de travail à la ferme de 2001 à 2021, Capitale-Nationale et Ville de Lévis.....	39

Table des tableaux

Tableau 1. Revenu réparti par type d'exploitation, Capitale-Nationale et Ville de Lévis .	22
Tableau 2. Nombre d'exploitation et revenus d'exploitation moyens par MRC, Capitale-Nationale et Ville de Lévis	23
Tableau 3. Évolution de la valeur des terres agricoles transigées de 2021 à 2024, Capitale-Nationale.	24
Tableau 4. Exploitations classées selon la superficie agricole totale, par MRC de la Capitale-Nationale et de la Ville de Lévis	26
Tableau 5. Pourcentage de la valeur totale du capital agricole selon le type de valeur agricole, par MRC de la Capitale-Nationale et Ville de Lévis	27
Tableau 6. Évolution de la valeur du capital agricole total et pourcentage d'augmentation entre 2011 et 2021, Capitale-Nationale et Ville de Lévis.	28
Tableau 7. Comparaison des enjeux liés au transfert selon la forme juridique de l'entreprise	61
Tableau 8. Comparaison des enjeux liés au transfert selon la taille de l'entreprise	63

Lexique

Accompagnement psychosocial : Soutien émotionnel et relationnel offert aux cédants et repreneurs pour faciliter le transfert.

Agent Bougeant : Projet régional visant à accompagner les producteurs dans leur réflexion sur le transfert et à les relier aux ressources disponibles.

Agriconseils : Réseau de conseillers spécialisés offrant du soutien technique et financier aux producteurs.

Agriculture durable / agroécologie : Approche qui vise à concilier production agricole, respect de l'environnement et équité sociale.

Agrotourisme : activité touristique complémentaire à l'agriculture qui est exercée sur une exploitation agricole et qui met en relation des producteurs agricoles avec des touristes ou des excursionnistes afin de leur permettre de découvrir le milieu agricole, l'agriculture et sa production par l'accueil et l'information que leur réserve leur hôte (LPTAA)

Artificialisation des terres : Conversion des terres agricoles en zones résidentielles ou industrielles.

Autonomie financière : Degré d'indépendance financière d'une entreprise, mesuré par la proportion de capitaux propres par rapport aux dettes.

Biodiversité agricole : Diversité des espèces cultivées et élevées, essentielle à la résilience des systèmes agricoles.

Camp d'entraînement agricole : Camp qui sert à offrir aux aspirants-producteurs qui se situent sur les territoires de la Capitale-Nationale et de la Ville de Lévis la possibilité d'expérimenter, d'apprendre et de développer leurs compétences en production maraîchère, fruitière ou émergente en offrant un accompagnement personnalisé et des ressources adaptées sur un lieu commun de production et sur des sites satellites. Ce projet est issu de l'[Entente agricole et agroalimentaire Capitale-Nationale et Lévis 2023-2025](#) et est coordonnée par la Faculté des sciences de l'agriculture et de l'alimentation, de l'Université Laval.

Capacité de remboursement : Aptitude de l'entreprise à rembourser ses dettes et à respecter ses obligations financières.

Capital agricole : Ensemble des actifs d'une entreprise agricole (terres, bâtiments, machinerie, animaux).

Changements climatiques : Modifications du climat qui affectent la production agricole (sécheresses, inondations, vagues de chaleur, etc.).

Circuits courts : Mode de commercialisation qui réduit les intermédiaires entre le producteur et le consommateur.

Cogestion : Période durant laquelle le cédant et le repreneur gèrent ensemble l'entreprise, souvent avant le transfert complet.

Culture participative : Approche où les décisions sont partagées, favorisant l'implication de la relève.

Culture patriarcale : Modèle familial où le père détient l'autorité décisionnelle, pouvant freiner l'autonomie de la relève.

Distribution agroalimentaire : Réseau logistique permettant d'acheminer les produits agricoles vers les consommateurs.

Effet de levier : Utilisation de l'endettement pour augmenter la capacité d'investissement.

Entreprise individuelle : Structure simple où l'exploitant est le seul propriétaire. Pas de distinction légale entre l'entreprise et la personne.

Équité successorale : Recherche d'un partage juste entre les enfants lors du transfert, surtout quand un seul reprend l'entreprise.

Érosion des sols : Dégradation des sols par l'eau ou le vent, réduisant leur fertilité.

Exonération du gain en capital : Avantage fiscal permettant de ne pas payer d'impôt sur une partie du gain réalisé lors de la vente d'actions admissibles.

Fonds de roulement : Montant disponible pour couvrir les dépenses courantes à court terme.

Intrants agricoles : Produits nécessaires à la production (semences, engrais, pesticides, etc.).

Le Maillon : Plateforme de maillage entre cédants sans relève et aspirants agriculteurs.

Marge bénéficiaire : pourcentage du chiffre d'affaires qui reste à l'entreprise après avoir payé tous ses coûts (coûts de production, salaires, frais généraux, etc.). Elle permet de mesurer la rentabilité d'une entreprise.

Plan de relève : Document ou entente (verbal ou écrit) qui prévoit les modalités de transfert de l'entreprise, incluant les étapes, les responsabilités et les objectifs.

Productivité du capital : mesure de l'efficacité avec laquelle une entreprise utilise ses ressources financières (capital investi) pour générer de la production ou du revenu.

Relations intergénérationnelles : Dynamiques entre les générations impliquées dans le transfert, souvent marquées par des différences de vision.

Rentabilité : concept qui désigne la capacité d'une entreprise ou d'un projet à générer un profit par rapport aux ressources mobilisées (capital, travail, etc.).

Saveurs de chez nous : Initiative de promotion des produits locaux dans les commerces et la restauration.

SCF Conseils : Cabinet offrant des services en comptabilité, fiscalité et gestion adaptés au secteur agricole.

Société en nom collectif (SENC) : Structure où deux ou plusieurs personnes partagent la propriété, les responsabilités et les profits.

Société par actions (compagnie incorporée) : Entité légale distincte de ses propriétaires, permettant une plus grande flexibilité pour le transfert d'actions.

Système alimentaire territorial : Ensemble des acteurs et des activités liés à la production, la transformation et la consommation de nourriture dans une région donnée.

Transférabilité : Capacité d'une entreprise à être transmise à une autre personne, influencée par sa rentabilité, sa structure juridique, ses actifs et ses enjeux humains.

Transfert apparenté : Transmission de l'entreprise à un membre de la famille ou à une personne proche (ex. : enfant, nièce, conjoint).

Transfert non apparenté : Transmission à une personne extérieure à la famille, souvent un jeune entrepreneur ou une relève sans lien familial.

Transformation alimentaire : Processus de conversion des produits agricoles en aliments prêts à la consommation.

Valeur marchande : Prix qu'une entreprise pourrait obtenir sur le marché, basé sur ses actifs (terres, bâtiments, équipements).

Valeur économique : Valeur réelle de l'entreprise selon sa capacité à générer des revenus et à être rentable.

Liste des abréviations et des acronymes

AAC – Agriculture et agroalimentaire Canada : Ministère fédéral responsable des politiques agricoles et agroalimentaires au Canada.

CDBQ – Centre de développement bioalimentaire du Québec : Organisme qui soutient l'innovation et le développement des entreprises bioalimentaires.

CEROM – Centre de recherche sur les grains : Organisme québécois spécialisé dans la recherche appliquée sur les grandes cultures.

CMQ – Communauté métropolitaine de Québec : Organisme de planification et de développement pour la région métropolitaine de Québec.

CRAAQ – Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec : Organisme qui fournit des outils, guides et références pour le secteur agricole.

FRAQ – Fédération de la relève agricole du Québec : Organisation qui représente et soutient les jeunes agriculteurs et aspirants à la relève.

INAF – Institut sur la nutrition et les aliments fonctionnels : Centre de recherche affilié à l'Université Laval, spécialisé en nutrition et innovation alimentaire.

MAPAQ – Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec : Ministère responsable des politiques agricoles et agroalimentaires au Québec.

MRC – Municipalité régionale de comté : Division territoriale regroupant plusieurs municipalités pour la gestion régionale.

ODO – Observatoire du développement de l'Outaouais : Structure de recherche et d'analyse sur le développement socioéconomique et territorial.

PIB – Produit intérieur brut : Indicateur économique qui mesure la valeur totale des biens et services produits.

REA – Règlement sur les exploitations agricoles : Règlement québécois encadrant les pratiques agricoles pour protéger l'environnement.

SCF conseils – Service de comptabilité et fiscalité : Cabinet spécialisé en comptabilité, fiscalité et gestion pour entreprises agricoles.

SENC – Société en nom collectif : Forme juridique où deux ou plusieurs personnes exploitent ensemble une entreprise.

TACA – Table agroalimentaire de la Chaudière-Appalaches : Organisme régional qui coordonne les actions de développement bioalimentaire.

UPA – Union des producteurs agricoles : Organisation syndicale représentant les producteurs agricoles du Québec.

Note aux lecteurs : Dans le but d'alléger le texte, le masculin est utilisé pour désigner autant les femmes que les hommes.

De plus, le présent portrait doit être interprété comme un document évolutif. Afin de maintenir la pertinence et la justesse des informations qu'il contient, des mises à jour pourront être effectuées périodiquement.

Ces actualisations pourront notamment s'appuyer :

- sur les données issues du prochain recensement de Statistique Canada ;
- sur des sondages ponctuels réalisés auprès des producteurs ;
- ainsi que sur l'évolution des connaissances théoriques et pratiques en matière de préparation au transfert d'entreprise agricole.

L'objectif est d'offrir un portrait rigoureux et représentatif, reflétant au mieux la réalité observée sur le terrain.

Introduction

Au cœur des préoccupations entourant l'avenir de l'agriculture au Québec, une réalité préoccupante émerge : un nombre croissant de producteurs agricoles approchent de l'âge de la retraite sans avoir mis en place un plan de transfert de leur entreprise. Selon les données les plus récentes de Statistique Canada (2021), une proportion significative de producteurs agricoles n'a toujours pas entamé de démarches concrètes pour assurer la relève. Cette situation soulève des inquiétudes quant à la pérennité des entreprises agricoles, particulièrement dans la région de la Capitale-Nationale et la Ville de Lévis, où l'agriculture joue un rôle essentiel dans la vitalité des territoires ruraux.

Le vieillissement de la population agricole accentue cette problématique. En effet, l'âge moyen des producteurs agricoles canadiens atteint désormais les 56 ans, ce qui signifie que plusieurs d'entre eux approchent rapidement de la retraite. Or, sans planification adéquate, le risque est grand que ces entreprises cessent leurs activités, faute de relève ou de préparation suffisante. Ce phénomène pourrait entraîner une perte importante de savoir-faire, de terres agricoles et de dynamisme économique dans les communautés rurales.

L'un des facteurs majeurs d'échec dans le transfert d'une entreprise agricole réside dans le manque de préparation. Cette lacune peut se manifester à plusieurs niveaux : du côté des cédants, qui tardent à planifier leur retrait ou à identifier un successeur; du côté de la relève, qui peut manquer de formation, de ressources ou de soutien; et du côté de l'entreprise elle-même, qui peut ne pas être structurée de manière à faciliter une transition harmonieuse. Le transfert d'une entreprise agricole est un processus complexe, qui nécessite une planification à long terme,

une communication ouverte entre les parties prenantes et un accompagnement adapté.

Consciente de ces enjeux, la région de la Capitale-Nationale et la Ville de Lévis a exprimé clairement sa volonté de préserver et de pérenniser les activités agricoles sur son territoire. Cette volonté s'inscrit dans une vision plus large de développement durable et de maintien de la vitalité des milieux ruraux. En soutenant les initiatives de transfert d'entreprises agricoles, la région cherche à assurer la continuité des activités agricoles, à favoriser l'établissement de la relève et à préserver les paysages et les savoir-faire qui font la richesse de son territoire.

Dans ce contexte, il devient impératif de mettre en place des stratégies concertées pour accompagner les producteurs agricoles dans leur démarche de transfert. Cela passe par une meilleure sensibilisation aux enjeux, un accès facilité à des ressources spécialisées, et la mise en place de programmes d'accompagnement adaptés aux réalités du terrain. Il en va non seulement de la survie des entreprises agricoles, mais aussi de la résilience des communautés rurales et de la sécurité alimentaire régionale.

Questions de recherche et objectifs

Ce portrait vise à mieux comprendre les dynamiques entourant le transfert d'entreprises agricoles dans la région de la Capitale-Nationale et de la Ville de Lévis. Il s'appuie sur une série de questions de recherche qui orientent la collecte et l'analyse des données :

- Quels sont les freins et les leviers au transfert d'une entreprise agricole?
- Quels enjeux concrets vivent les producteurs agricoles de la région lorsqu'ils envisagent ou amorcent le transfert de leur entreprise?
- Quelles stratégies peuvent être mises en place pour surmonter ces embûches, et quelles ressources sont nécessaires pour soutenir les cédants et les repreneurs?
- Quelles sont les conséquences, tant humaines qu'économiques, lorsqu'une entreprise agricole est contrainte au démantèlement faute de relève?

À travers ces questions, le portrait cherche à dresser un état des lieux fidèle à la réalité du terrain. Les objectifs poursuivis sont les suivants :

- Offrir une compréhension nuancée et représentative des expériences vécues par les producteurs agricoles en matière de transfert d'entreprise.
- Identifier les principaux freins rencontrés par les cédants et les relèves, qu'ils soient d'ordre financier, émotionnel, juridique ou organisationnel.
- Recueillir des données chiffrées permettant de mesurer les impacts du démantèlement des fermes sur le territoire.

- Repérer les cédants au sein de la population agricole afin de mieux cibler les interventions et les ressources à mettre en place pour les accompagner.

Ce travail vise ultimement à outiller les acteurs du milieu agricole, les décideurs et les organismes d'accompagnement pour favoriser des transferts réussis, durables et humainement soutenables.

Méthodologie

Ce portrait repose sur une approche mixte combinant l'analyse de données statistiques, l'exploitation de registres administratifs et la collecte d'informations primaires auprès des producteurs agricoles. Quatre principales sources de données ont été mobilisées :

1. Les tableaux du Recensement de l'agriculture (2006, 2016 et 2021) de Statistique Canada

Ces données offrent une vue d'ensemble des caractéristiques socioéconomiques et structurelles des exploitations agricoles, permettant d'identifier les tendances régionales et territoriales pertinentes au contexte étudié.

2. Les enregistrements des entreprises agricoles du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ)

Ces données administratives ont été utilisées pour compléter les informations du recensement, notamment en ce qui concerne leur secteur de production.

3. Les résultats d'un sondage réalisé auprès des producteurs agricoles de la région de la Capitale-Nationale et de la Ville de Lévis

Ce sondage visait à recueillir des données qualitatives et quantitatives sur les enjeux vécus par les producteurs, leurs intentions de transfert, leurs préoccupations et leurs besoins en accompagnement. Un total de 40 producteurs a répondu au sondage partagé via les listes de courriels des Fédérations de l'UPA de la Capitale-Nationale–Côte-Nord et Chaudière-Appalaches (Lévis).

4. Deux groupes de discussion tenus auprès de producteurs agricoles : un avec des cédants et un avec des repreneurs

Ces groupes ont permis d'approfondir certains enjeux humains et stratégiques liés au transfert d'entreprise agricole, en favorisant une compréhension nuancée des perspectives propres à chaque groupe. Le groupe des cédants a permis d'explorer les motivations, les freins émotionnels et les conditions de sortie souhaitées, tandis que le groupe des repreneurs a mis en lumière les aspirations, les obstacles à l'entrée et les besoins en soutien pour assurer une relève viable. Cette démarche

qualitative a enrichi l'analyse en révélant des dynamiques intergénérationnelles souvent invisibles dans les données quantitatives. Sept cédants et trois relèves ont participé dans leur groupe respectif.

L'ensemble des faits et constats présentés dans ce rapport s'appuie également sur une revue de littérature approfondie. Celle-ci a permis de contextualiser les données empiriques, d'enrichir l'analyse et de mettre en lumière les enjeux humains liés au transfert d'entreprise agricole. Les sources consultées sont répertoriées dans la table de références à la fin du document.

Plan du portrait

Plusieurs facteurs peuvent influencer, positivement ou négativement, la transférabilité des entreprises agricoles en Capitale-Nationale et Ville de Lévis. Ce rapport est structuré de manière à offrir une compréhension globale et rigoureuse des enjeux liés au transfert d'entreprises agricoles. Il débute par une mise en contexte qui met en lumière les enjeux transversaux qui peuvent impacter le repreneuriat agricole et les décisions des relayers et des relèves.

Un portrait territorial et sociodémographique des exploitants agricoles vient d'abord contextualiser les enjeux dans la région ciblée, en s'appuyant sur des données statistiques et les résultats d'une enquête menée auprès des producteurs.

La section suivante du portrait présente les principaux enjeux du transfert, regroupés selon leurs dimensions économiques, humaines, juridiques et organisationnelles. Des cas de figure illustrent ces problématiques à travers des typologies variées, permettant d'ancrer l'analyse dans des situations concrètes.

Enfin, le rapport examine les conséquences potentielles d'un démantèlement des entreprises agricoles, tant sur le plan économique que social et environnemental, soulignant ainsi l'importance stratégique du transfert pour la pérennité du secteur.

Contexte actuel

L'agriculture québécoise fait face à un contexte économique complexe, marqué par une augmentation des coûts de production, des taux d'intérêt élevés, et une pression sur les revenus des producteurs. Ces facteurs, combinés à des défis environnementaux et des changements dans les exigences réglementaires, ont des répercussions significatives sur la rentabilité et la pérennité des entreprises agricoles.

Les dernières années ont été difficiles au point de vue économique pour les producteurs agricoles. Certains bouleversements, initiés par la pandémie ou encore par un contexte géopolitique mondial préoccupant, continuent de

malmener les entreprises agricoles québécoises. Notons quelques ici quelques facteurs économiques qui les touchent particulièrement :

- Augmentation des coûts de production : les coûts des intrants (engrais, grains, etc.) ont considérablement augmenté, dépassant souvent le taux d'inflation, ce qui, inévitablement, réduit les marges bénéficiaires des producteurs (Gendreau Simoneau, 2024; UPA Estrie, 2023). Selon les données de Statistique Canada, l'augmentation en pourcentage frôlerait les 40%, pour tous types de charges d'exploitation confondus. (Ross, 2025).
- Hausse des taux d'intérêt : L'augmentation des taux d'intérêt depuis janvier 2022 a un impact sur la rentabilité des exploitations, en particulier pour la relève qui a souvent des dettes plus importantes (UPA Estrie, 2023). En effet, entre 2020 et 2024, c'est une augmentation d'un peu plus de 140 % (Ross, 2025). Malgré les récentes baisses du taux directeur, les coûts d'emprunt sont toujours élevés et largement supérieurs à ceux d'avant le contexte inflationniste postpandémique (Financière Agricole du Québec, 2024).
- Pénurie de main-d'œuvre : Le secteur agricole continue de faire face à une pénurie de main-d'œuvre, ce qui peut entraîner des difficultés de production et des coûts plus élevés (Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, s. d.; UPA Estrie, 2023).
- Pression sur les revenus : Notamment en raison des trois facteurs précédents, les revenus agricoles nets diminuent et certains producteurs peinent à couvrir leurs obligations financières (Gendreau Simoneau, 2024; Radio-Canada, 2023). Les dernières données de Agriculture et agroalimentaire Canada (AAC) démontraient une perte nette de 128 millions de dollars pour le premier trimestre de 2025 (Ross, 2025).

Tous ces facteurs combinés ont un impact direct sur le repreneuriat agricole, comme le démontre le schéma suivant :



Parallèlement, les changements climatiques représentent un défi structurel pour le secteur agricole. La fréquence accrue des événements climatiques extrêmes, la variabilité des saisons et la dégradation des sols compromettent la stabilité des rendements agricoles. Ces conditions rendent la planification à long terme plus difficile pour les producteurs, et encore plus pour les repreneurs qui doivent évaluer les risques liés à l'investissement dans une entreprise agricole (Damave, 2022; Ouranos, 2025; Saguez, 2019).

Dans ce contexte d'incertitude climatique, le repreneuriat agricole devient encore plus complexe. Les jeunes repreneurs doivent non seulement composer avec les enjeux économiques, humains et organisationnels liés à la transmission d'une ferme, mais aussi anticiper et s'adapter à des conditions environnementales de

plus en plus imprévisibles. Cela exige une vision à long terme, une capacité d'innovation et un accompagnement renforcé pour assurer la résilience des entreprises agricoles de demain (Agriclimat, 2018; Ouranos, 2025; Zafiriou et al., 2023).

À cela s'ajoutent des exigences réglementaires de plus en plus strictes. Les normes environnementales, les obligations en matière de traçabilité, de bien-être animal et de gestion durable imposent aux exploitants agricoles une adaptation constante. Bien que ces mesures soient essentielles pour répondre aux attentes sociétales et environnementales, elles représentent également une charge administrative et financière importante, particulièrement pour les jeunes repreneurs qui doivent souvent composer avec un endettement initial élevé. De plus, certaines réglementations peuvent également jouer un rôle important dans un processus de transfert d'entreprise. En voici quelques exemples :

- Protection du territoire agricole : la Loi sur la protection du territoire et des activités agricoles vise à préserver les terres agricoles et à encadrer leur utilisation (Loi sur la protection du territoire et des activités agricoles, 2025). Bien que les visées de cette loi soient louables, il n'en demeure pas moins qu'elles peuvent être restrictives quand vient le temps de morceler la terre pour permettre à plus d'une relève de s'établir.
- Règlement sur les exploitations agricoles (REA) : Ce règlement encadre les pratiques agricoles, notamment en matière de gestion des effluents d'élevage et de l'épandage de matières fertilisantes, et impose des analyses de sol par des laboratoires accrédités (Règlement sur les exploitations agricoles, 2022). L'objectif de ce règlement est notamment de protéger l'ensemble des cours d'eau et leurs usages collectifs, mais il restreint de façon significative les possibilités de croissance des entreprises existantes, notamment en limitant l'implantation de nouvelles superficies en culture. Cette croissance est souvent nécessaire pour que l'entreprise ait la capacité financière d'accueillir une relève.

Tout compte fait, l'incertitude économique, les risques climatiques, le soutien financier gouvernemental et la reconnaissance du monde agricole ainsi que la complexité réglementaire peuvent décourager la relève, ralentir les processus de transfert et compromettre la continuité des entreprises agricoles. Pour assurer la pérennité du secteur, il est essentiel de mettre en place des mécanismes de soutien adaptés, incluant des formations, des incitatifs financiers et un accompagnement personnalisé pour les repreneurs (Gendreau Simoneau, 2024).

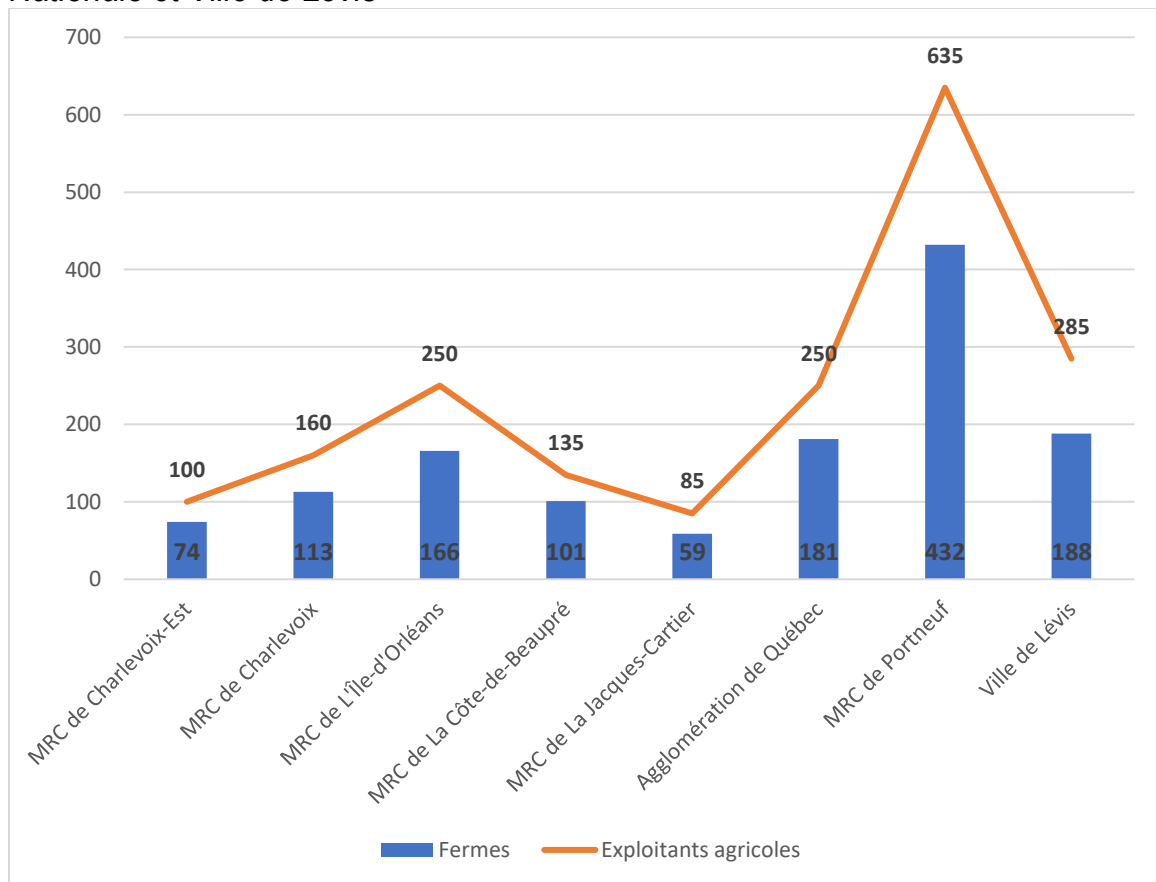
Portrait de l'agriculture sur le territoire de la Capitale-Nationale et la Ville de Lévis

La région de la Capitale-Nationale, incluant Lévis, présente une agriculture diversifiée et dynamique. Elle comprend les MRC suivantes : Charlevoix-Est, Charlevoix, L'Île-d'Orléans, La Côte-de-Beaupré, La Jacques-Cartier, l'Agglomération de Québec, Portneuf ainsi que la Ville de Lévis.

Nombre d'exploitations et d'exploitants

La région de la Capitale-Nationale et Ville de Lévis compte 1314 fermes et 1900 exploitants agricoles (Graphique 1). C'est dans la MRC de L'Île-d'Orléans et dans la Ville de Lévis que le ratio des exploitants par rapport au nombre de fermes sont les plus élevés avec 1,50 et 1,51. Ce ratio est intéressant puisqu'il indique une plus grande proportion des exploitations qui ont une collaboration familiale ou partenariale et donc une transmission intergénérationnelle potentiellement plus dynamique.

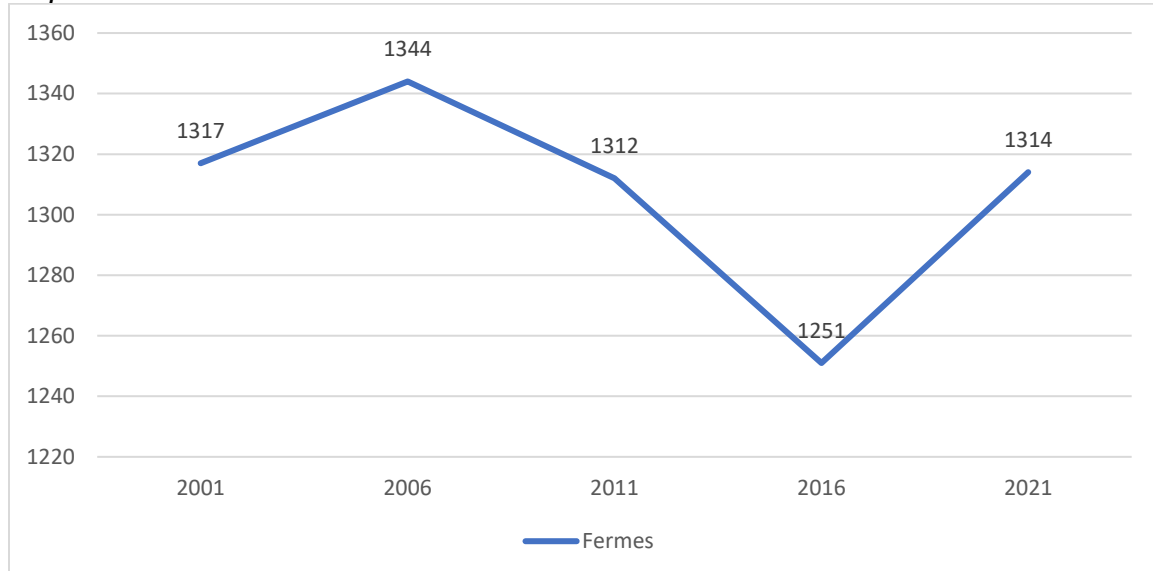
Graphique 1. Nombre de fermes et d'exploitants agricoles par MRC de la Capitale-Nationale et Ville de Lévis



Source : Compilation de l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada, (Tableaux 32-10-0240-01 et 32-10-0231-01)

Le nombre de fermes dans la Capitale-Nationale et la ville de Lévis a vécu quelques fluctuations dans les 20 dernières années, comme il est possible de le constater au Graphique 2. La légère remontée entre le Recensement de 2016 et celui de 2021 pourrait potentiellement s'expliquer par le retour à la terre provoquée par la crise sanitaire de la COVID-19 et la montée en flèche du phénomène des *Gentlemen Farmers*. Le modèle de maraîchage sur petites surfaces, notamment propulsé par Jean-Martin Fortier, n'est pas étranger non plus dans cette augmentation des exploitations et exploitants, conjugué à la présence du Camp d'entraînement agricole dans la région, de la proximité des marchés et de la présence d'incubateurs agroalimentaires (Ag-Bio Centre et Mycélium), rendant la Capitale-Nationale et la Ville de Lévis une région fort attractive pour le développement d'entreprises agricoles de proximité.

Graphique 2. Évolution du nombre de fermes entre 2001 et 2021, région de la Capitale-Nationale et Ville de Lévis



Source : Compilation par l'auteure à partir des données des Recensements de l'agriculture de 2006, 2016 et 2021, Statistique Canada (Tableaux 8.1, 32-10-0440-01 et 32-10-0231-01).

Types d'exploitation

Le paysage agricole de la région se distingue par une grande diversité de productions (voir Graphique 3). Chacun des territoires qui composent la région se distingue : forte concentration de productions animales dans les MRC de Charlevoix et Charlevoix-Est, proportion plus grande de volailles et œufs par rapport aux autres types de production pour la Jacques-Cartier, majorité de productions végétales spécialisées pour l'Île-d'Orléans, beaucoup d'entreprises sous gestion de l'offre ou avec contingentement (lait et sirop) dans Portneuf et plus grande proportion de légumes et horticulture pour les deux secteurs urbains (Agglomération de Québec et Ville de Lévis).

Parallèlement, la catégorie « Autres », qui regroupe notamment les productions céréalières et fourragères, domine largement avec 265 exploitations, soulignant l'importance des grandes cultures sur l'ensemble du territoire. De plus, les productions végétales spécialisées sont également bien représentées :

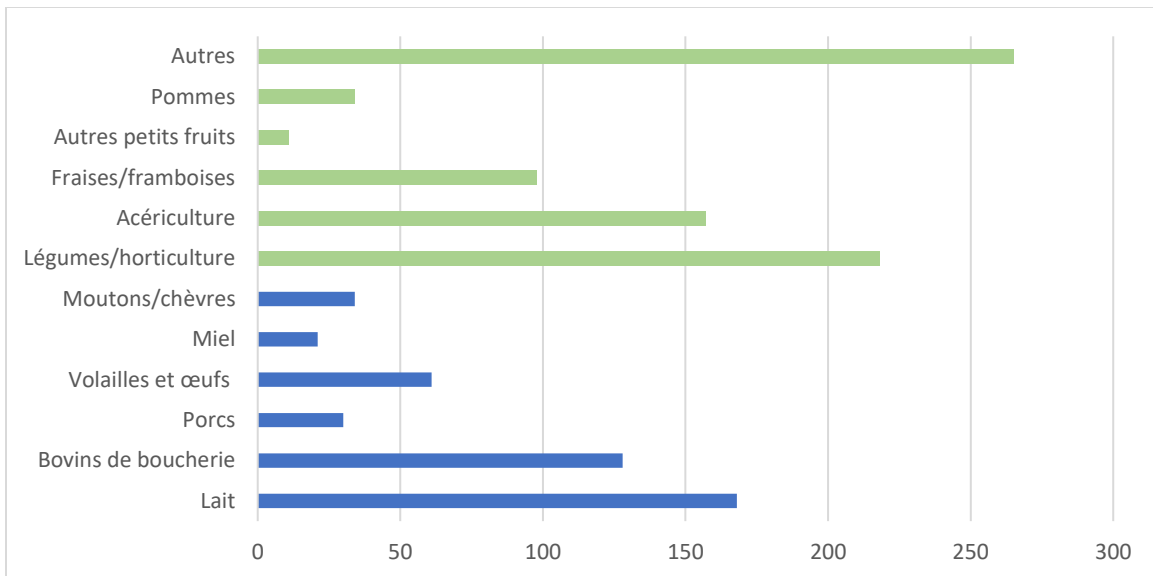
- Près de 220 exploitations de légumes et horticulture, situées principalement dans les MRC de l'Île-d'Orléans, Portneuf ainsi qu'une proportion plus grande par rapport aux autres types de production pour la Côte-de-Beaupré, la Ville de Lévis et l'Agglomération de Québec.
- Près de 100 exploitations de fraises/framboises avec une forte représentation, encore une fois, sur l'Île-d'Orléans et Ville de Lévis, avec 35 entreprises sur le territoire de la Capitale-Nationale et 9 sur la Ville de Lévis qui figurent parmi Les Fraîches du Québec (Association des producteurs de fraises et framboises du Québec, s. d.).
- L'acériculture, avec environ 160 exploitations situées principalement dans les MRC de la Jacques-Cartier et de Portneuf, confirme sa place centrale dans l'identité agricole régionale.

À noter que plusieurs exploitations acéricoles sont écartées de ce graphique étant donné qu'il ne s'agit pas du revenu principal de l'exploitation. Ainsi, il est possible de constater que d'autres régions, notamment l'Île-d'Orléans, sont très actives dans ce secteur d'activité.

Du côté des productions animales, le lait reste une activité majeure (~170 exploitations), suivi des bovins de boucherie (~130), exploitations principalement situées dans les MRC de Portneuf, Charlevoix et Charlevoix-Est. Viennent ensuite les productions de volailles et d'œufs (~60), avec une proportionnalité plus forte dans la MRC de la Jacques-Cartier. Fait important à noter : cette MRC se distingue des autres territoires en raison de la forte concentration de productions de dindons.

Les autres productions comme les pommes, le miel, les moutons/chèvres et les petits fruits sont présentes de manière plus marginale, mais contribuent à la richesse et à la résilience du tissu agricole local. C'est entre autres le cas pour la forte présence de productions pomicoles sur le territoire de l'Île-d'Orléans, en faisant un produit d'appel important lors de la saison automnale pour les touristes d'ici et d'ailleurs.

Graphique 3. Répartition des exploitations en fonction de leur principale source de revenus, Capitale-Nationale et Ville de Lévis



Source : Compilation par l'auteure à partir des fiches d'enregistrement ministérielles, Ministère de l'Agriculture, des pêcheries et de l'alimentation du Québec (MAPAQ), juin 2025.

Revenus

L'évaluation des revenus des entreprises est une donnée importante lorsque vient le temps de parler de transfert. En effet, une entreprise ayant très peu de revenus est plus difficilement transférable que l'inverse. Comme il a été démontré dans la section sur les enjeux liés au transfert, une entreprise prospère économiquement est plus facile à rentabiliser pour la relève et le cédant peut en obtenir un meilleur prix. Mais qu'en est-il pour nos territoires?

Le Tableau 1 permet une analyse territoriale en fonction des revenus, mais également de la moyenne de ces revenus par entreprise. Ainsi, en raison du nombre élevé d'entreprises, la MRC de Portneuf est celle qui détient le plus de revenus agricoles au total, s'approchant des 160 M\$. Toutefois, la MRC de La Jacques-Cartier détient la plus haute moyenne des revenus agricoles par entreprises, suivie de près par la MRC de L'Île-d'Orléans, avec respectivement des moyennes de 635 480 \$ et 601 550 \$ par entreprise. La MRC de la Jacques-Cartier, comme mentionné précédemment, se distinguent par la présence accrue de production avicole, notamment le dindon. Conséquemment, les revenus moyens par entreprise sont plus élevés étant donné le système de la gestion de l'offre et la grosseur des entreprises.

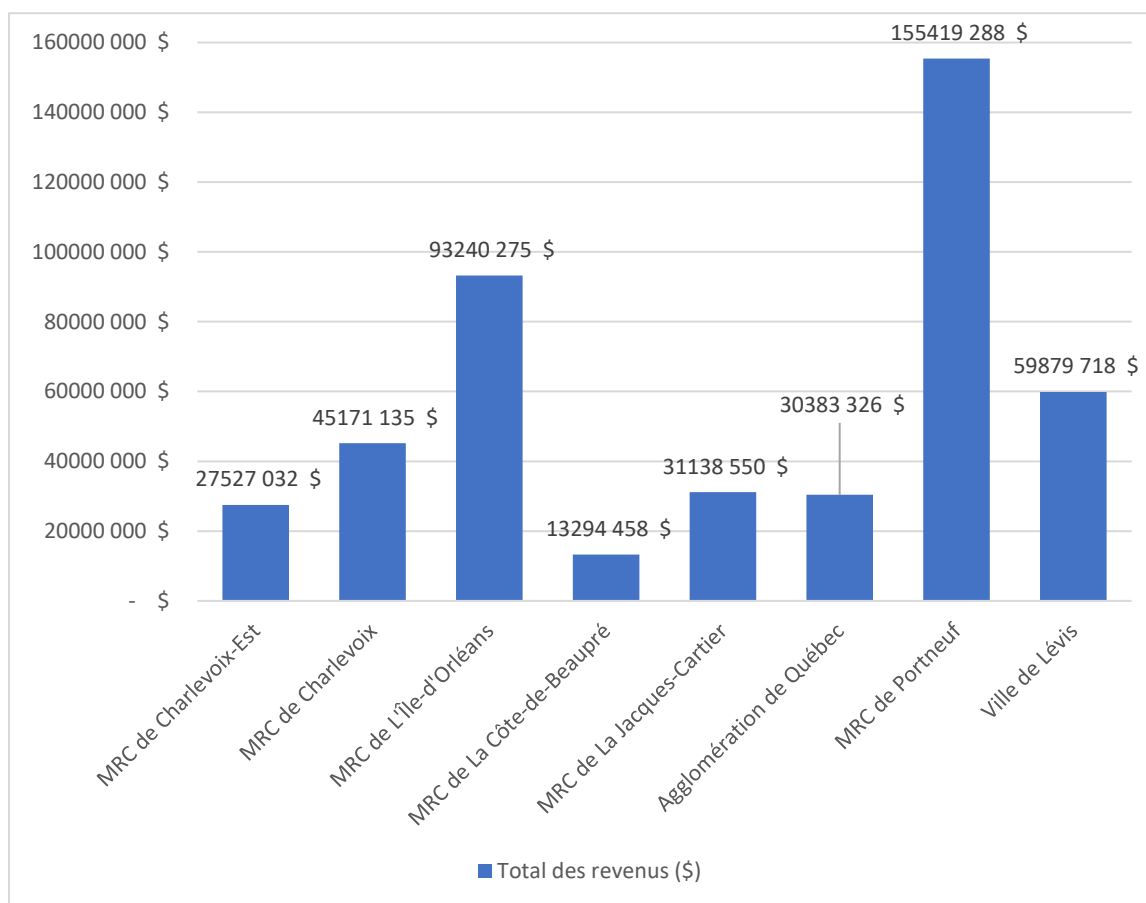
Quant à elle, la MRC de La Côte-de-Beaupré est celle qui détient la plus petite moyenne par entreprise, de même que le plus petit total de revenus pour l'ensemble de celles-ci. Des rapprochements peuvent être faits entre les revenus de cette MRC et de la valeur du capital agricole (Graphique 4 et Tableau 2) et le type d'exploitation (production végétale versus animale).

Tableau 1. Revenu réparti par type d'exploitation, Capitale-Nationale et Ville de Lévis

Revenu agricole	Source de revenu	Revenu réparti (\$)
	Apiculture	2 725 928,85 \$
	Aquaculture en eau douce et en eau marine	1 258 183,00 \$
	Bovins de boucherie	9 319 426,07 \$
	Bovins laitiers et production laitière	69 566 773,08 \$
	Caprins	834 508,36 \$
	Chevaux	575 239,64 \$
	Œufs	7 221 202,69 \$
	Ovins	1 617 417,68 \$
	Porcs	53 487 399,92 \$
	Veaux lourds	3 225 895,21 \$
	Poulets et dindons	40 290 702,76 \$
	Autres volailles (canards, émeus, etc.)	4 622 149,38 \$
Total - Production animale		194 744 826,64 \$
	Acériculture	13 741 513,99 \$
	Autres fruits	40 107 721,05 \$
	Autres légumes frais	13 489 595,47 \$
	Autres légumes de transformation	452 952,94 \$
	Bleuets nains	383 492,48 \$
	Bois	896 788,75 \$
	Céréales, oléagineux, légumineuses et autres grains	22 453 234,40 \$
	Champignons	526 253,84 \$
	Cultures abritées	16 608 016,33 \$
	Fourrages	5 596 082,69 \$
	Horticulture ornementale	15 161 509,79 \$
	Pommes	6 121 554,01 \$
	Pommes de terre	69 987 709,22 \$
Total - Production végétale		205 526 424,96 \$
Total général		400 271 251,60 \$

Source : Compilation par l'auteure à partir des fiches d'enregistrement ministérielles, Ministère de l'Agriculture, des pêcheries et de l'alimentation du Québec (MAPAQ), juin 2025.

Graphique 4. Total des revenus d'exploitation (\$), par MRC de la Capitale-Nationale et Ville de Lévis



Source : Compilation par l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0240-01).

Tableau 2. Nombre d'exploitation et revenus d'exploitation moyens par MRC, Capitale-Nationale et Ville de Lévis

Total des revenus d'exploitation, excluant produits forestiers	Nombre d'exploitations déclarantes	Revenus moyens par exploitations (\$)
MRC de Charlevoix-Est	70	393 243,31 \$
MRC de Charlevoix	106	426 142,78 \$
MRC de L'Île-d'Orléans	155	601 550,16 \$
MRC de La Côte-de-Beaupré	92	144 504,98 \$
MRC de La Jacques-Cartier	49	635 480,61 \$
Agglomération de Québec	134	226 741,24 \$
MRC de Portneuf	419	370 929,09 \$
Ville de Lévis	160	374 248,24 \$

Source : Compilation par l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0240-01).

Capital

Le capital agricole est une donnée qui peut être utilisée pour estimer la valeur des entreprises sur le territoire. Le capital se divise en différentes sources de valeur :

- Machinerie, équipement et véhicules agricoles
- Animaux et volailles
- Terres et bâtiments (possédés et/ou loués)¹

C'est un fait qui n'est plus débattu : la valeur des terres a fortement augmenté dans les dernières années, créant une pression à la hausse sur la juste valeur marchande de l'entreprise, comme il est possible de le constater au Tableau 3, dont les données sont plus spécifiquement pour la Capitale-Nationale. Dans le cas du transfert, c'est un enjeu majeur pour la relève qui doit trouver différentes façons de se financer pour acquérir l'entreprise. Il est important de faire la distinction entre la valeur foncière et le prix des terres transigées. Certains territoires subissent une forte pression de l'urbanisation, ce qui a pour effet de faire grimper la valeur foncière, qui aura ensuite un impact sur le prix de vente demandé. Cet effet en chaîne peut avoir des conséquences sur la reprise d'une entreprise agricole, surtout dans les cas de transfert non apparentés où le roulement intergénérationnel n'est pas possible. Cela implique que le vendeur est réputé vendre ses actifs, dont la terre, à valeur marchande.

Tableau 3. Évolution de la valeur des terres agricoles transigées de 2021 à 2024, Capitale-Nationale.

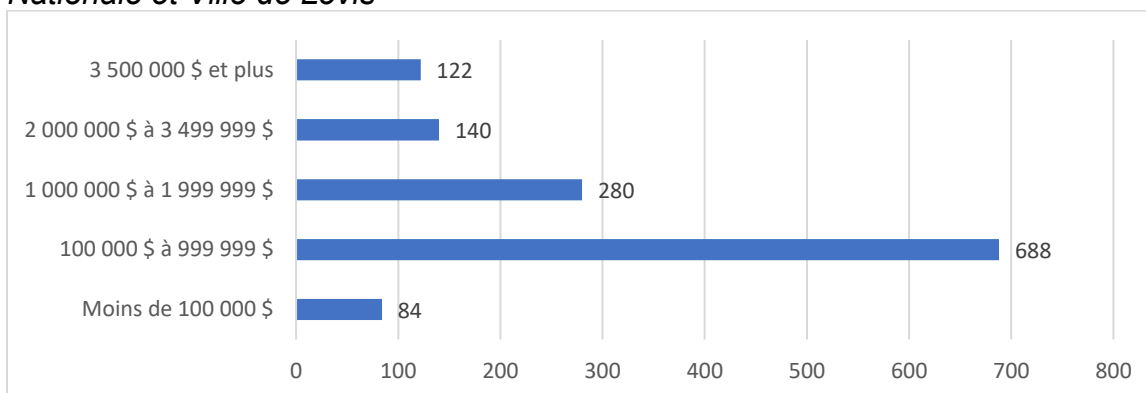
	2021	2022	2023	2024
Moyenne (\$/ha)	11 496	11 288	14 033	17 905
Min – Max (\$/ha)	1 400 – 50 600	2 660 – 28 700	2 790 – 27 300	4 850 – 41 500

Source : Financière Agricole du Québec, 2025.

Le Graphique 5 permet de constater que la très grande majorité des entreprises se situent dans la tranche de 100 000 \$ à 999 999 \$ en capital agricole, soit près de 700 entreprises. Par contre, c'est tout de même près de 550 entreprises qui ont une valeur de plus d'un million de dollars, sur l'ensemble du territoire.

¹ Dans le cas de cette étude, nous avons utilisé uniquement la valeur totale des terres et des bâtiments, sans distinction entre les terres et bâtiments loués des autres et ceux possédés. Toutefois, sur certains territoires, le pourcentage de terres louées est significatif et pourrait avoir une influence sur la valeur de l'entreprise en vue d'un transfert. Malheureusement, les données ne nous permettent pas d'extrapoler à ce sujet et nous préférons demeurer prudents dans notre interprétation desdites données.

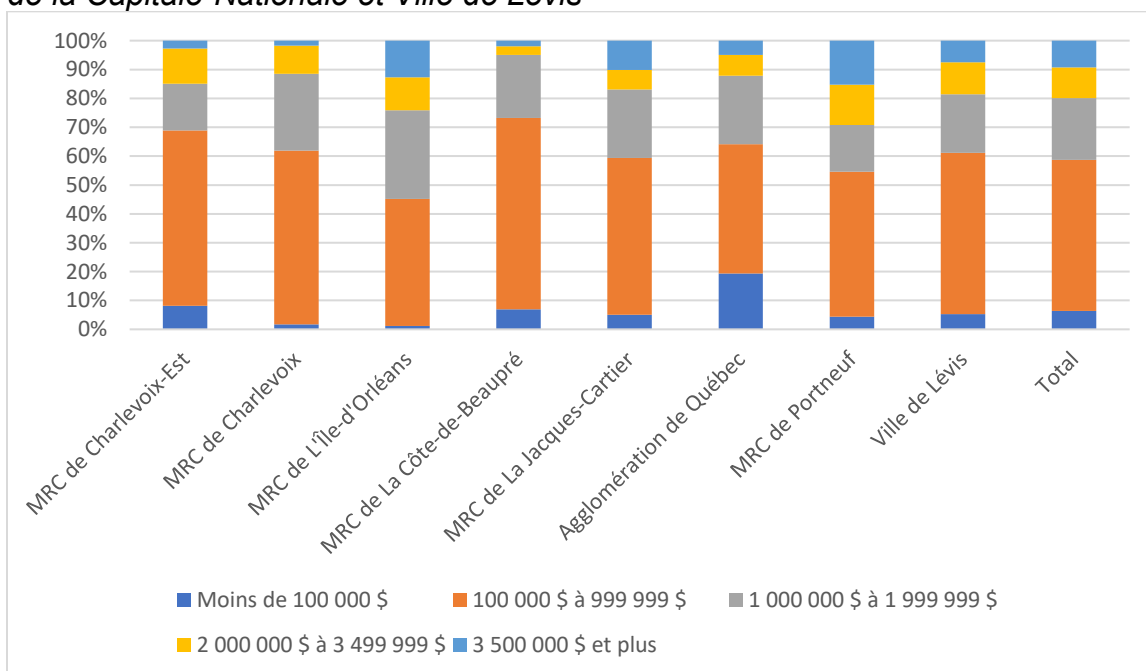
Graphique 5. Exploitations classées selon le capital agricole total, Capitale-Nationale et Ville de Lévis



Source : Compilation par l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0236-01).

Quand on regarde plus en détail dans les différents territoires de la région (Graphique 6), on peut constater que Portneuf semble être la MRC qui rassemble le plus grand pourcentage d'exploitations avec une valeur supérieure ou égale à 3 500 000 \$, suivi de près par l'Île-d'Orléans.

Graphique 6. Répartition des exploitations selon le capital agricole total, par MRC de la Capitale-Nationale et Ville de Lévis



Source : Compilation par l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0236-01).

Pour expliquer cette tendance, le Tableau 4 démontre bien que le nombre d'exploitations avec une superficie agricole totale de plus de 200 hectares est plus élevés pour ces deux MRC que les autres territoires de la Capitale-Nationale et la Ville de Lévis. Sachant que la valeur des terres et des bâtiments compte pour près

de 85 % pour ces deux territoires (84,3 % et 83,4 respectivement), cela explique le fait que le pourcentage d'exploitations avec des valeur totale de plus 3,5 M\$ soit les plus élevés sur le territoire complet. De plus, il s'agit aussi de territoires où l'on peut retrouver une plus grande proportion de productions sous gestion de l'offre (production laitière ou de volailles, par exemple) qui nécessite souvent de plus grande superficie en culture pour nourrir les animaux. Pour plus de détails concernant les types de production par MRC, il est possible de se référer à l'Annexe 1.

Tableau 4. Exploitations classées selon la superficie agricole totale, par MRC de la Capitale-Nationale et de la Ville de Lévis

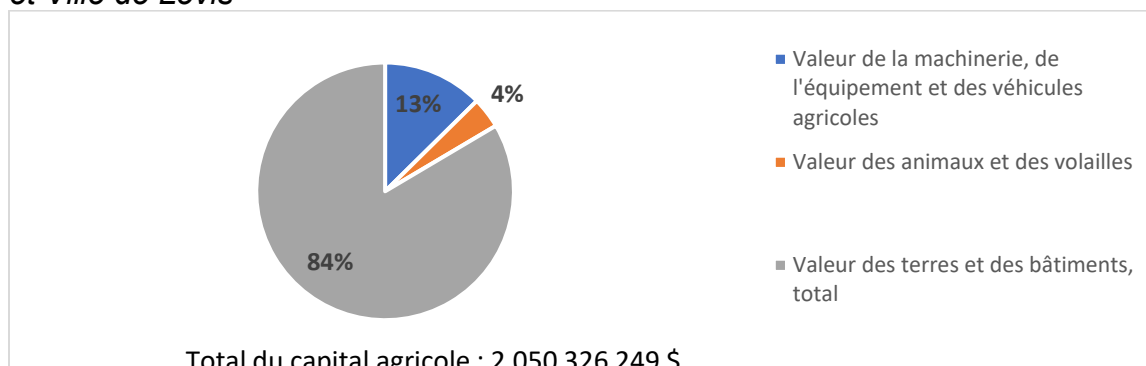
	MRC de Charlevoix-Est	MRC de Charlevoix	MRC de L'Île-d'Orléans	MRC de La Côte-de-Beaubrié	MRC de La Jacques-Cartier	Agglomération de Québec	MRC de Portneuf	Ville de Lévis
Moins de 5 ha	11	18	19	13	7	20	30	32
5 à < 30 ha	16	28	43	24	19	81	98	64
30 à < 80 ha	13	17	33	21	13	33	60	29
80 à < 200 ha	16	20	22	19	12	26	79	31
200 ha et plus	18	30	49	24	8	21	165	32
Nombre total d'exploitations	74	113	166	101	59	181	432	188
Superficie moyenne (en ha)	81,3	79,8	79,1	71,0	82,8	46,5	110,7	56,7

Source : Compilation par l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableaux 32-10-0232-01 et 32-10-0249-01).

D'ailleurs, la compilation des données sur la valeur du capital agricole permet de tirer le constat suivant : c'est près de 85 % de la valeur du capital qui revient aux terres et aux bâtiments, pour l'ensemble du territoire (Graphique 7).

Toutefois, cette valeur peut varier d'une MRC à l'autre. Il devenait donc pertinent de séparer les territoires pour avoir une idée plus juste de la réalité de chacun d'eux. Le Tableau 5 décrit le pourcentage de la valeur agricole totale selon le type de valeur : il est donc possible de constater que, pour tous les territoires, c'est minimum 75 % de la valeur totale agricole qui est attribuable à la valeur des terres et des bâtiments.

Graphique 7. Répartition de la valeur du capital agricole total, Capitale-Nationale et Ville de Lévis



Source : Compilation par l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0237-01).

Tableau 5. Pourcentage de la valeur totale du capital agricole selon le type de valeur agricole, par MRC de la Capitale-Nationale et Ville de Lévis

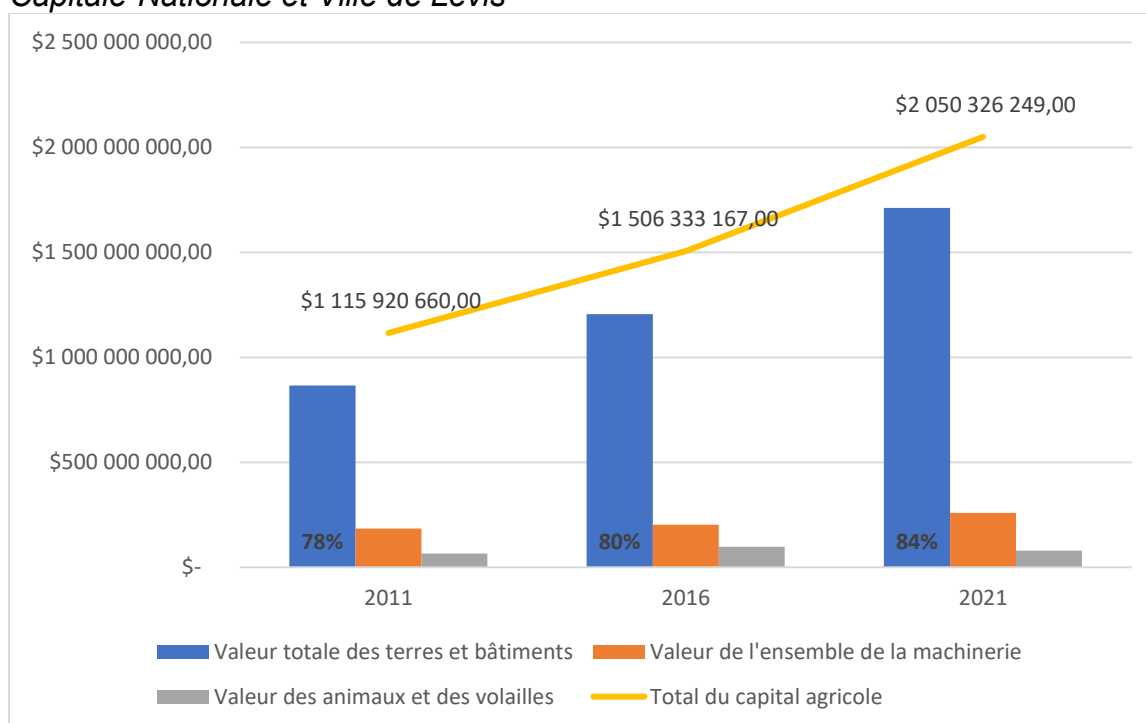
	MRC de Charlevoix-Est	MRC de Charlevoix	MRC de L' île-d' Orléans	MRC de La Côte-de-Beaupré	MRC de La Jacques-Cartier	Agglomération de Québec	MRC de Portneuf	Ville de Lévis
Valeur de la machinerie, de l'équipement et des véhicules agricoles	14,7 %	13,6 %	14,0 %	14,1 %	13,4 %	11,2 %	12,6 %	10,2 %
Valeur des animaux et des volailles	10,3 %	8,9 %	1,7 %	3,8 %	2,4 %	2,9 %	3,9 %	3,3 %
Valeur des terres et des bâtiments, total	75,0 %	77,5 %	84,3 %	82,1 %	84,2 %	85,9 %	83,4 %	86,5 %

Source : Compilation par l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0237-01).

Comme mentionné à quelques reprises précédemment, la valeur des terres n'a cessé d'augmenter dans les dernières années. Le Graphique 8 permet de constater l'augmentation, en valeur absolue, de la valeur du capital agricole total entre 2011 et 2021 ainsi que le pourcentage de cette valeur attribuable à la valeur des terres et des bâtiments.

Force est de constater que l'augmentation de la valeur des terres et des bâtiments est non négligeable pour la Capitale-Nationale et la Ville de Lévis, passant de 865,6 M\$ à 1,713 G\$ entre 2011 et 2021, représentant une augmentation de près de 100 % sur une décennie. La hausse de la valeur des terres et des bâtiments n'est toutefois pas le seul facteur qui explique l'augmentation de près de 85 % de la valeur du capital agricole total entre 2011 et 2021, passant de 1,116 G\$ à 2,050 G\$, mais sa contribution demeure la plus importante en regard du Tableau 6.

Graphique 8. Évolution de la valeur du capital agricole (\$) de 2011 à 2021, Capitale-Nationale et Ville de Lévis



Source : Compilation par l'auteure à partir des données des Recensements de l'agriculture de 2016 et 2021, Statistique Canada (Tableaux 32-10-0437-01 et 32-10-0237-01).

Tableau 6. Évolution de la valeur du capital agricole total et pourcentage d'augmentation entre 2011 et 2021, Capitale-Nationale et Ville de Lévis.

	2011	2016	2021	% entre 2011 et 2021
Valeur totale des terres et bâtiments	865,6 M\$	1,206 G\$	1,712 G\$	97,8 %
Valeur de l'ensemble de la machinerie	184,1 M\$	203,2 M\$	258,7 M\$	40,5 %
Valeur des animaux et des volailles	66,2 M\$	97,3 M\$	79,5 M\$	20,1 %
Valeur du capital agricole total	1,116 G\$	1,506 G\$	2,050 G\$	83,7 %

Source : Compilation par l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0437-01).

Fait intéressant, la valeur des animaux et de la volaille a connu une diminution de sa valeur entre 2016 et 2021, mais demeurerait tout de même plus élevée que la valeur de 2011. Cette diminution de la valeur des animaux et de la volaille peut s'expliquer par plusieurs facteurs potentiels :

- la réduction du nombre d'exploitations en production animale;
- les pressions économiques et environnementales;
- la réduction du cheptel dans certaines filières (porc, volaille, par exemple).

Utilisation des terres/mode d'occupation

L'utilisation des terres, ou plutôt leur mode d'occupation, peut nous informer sur les intentions des producteurs.

En effet, les raisons qui poussent un agriculteur à louer ses terres aux autres producteurs peuvent être en lien avec un projet de retraite, que ce soit un transfert ou un démantèlement :

- Retrait progressif ou semi-retraite : le producteur souhaite réduire ses activités sans vendre ses terres, souvent en attendant une relève ou en prévision de la retraite.
- Absence de relève identifiée : en l'absence de successeur familial ou externe, la location permet de maintenir la terre en culture tout en générant un revenu.
- Optimisation financière : certains producteurs préfèrent louer leurs terres que de les exploiter eux-mêmes en raison des coûts d'exploitation qui sont parfois trop élevés.
- Maintien de la valeur patrimoniale : la valeur du patrimoine est souvent importante chez les producteurs agricoles qui cultivent la terre depuis plusieurs générations. Conserver la terre en culture via la location peut être une façon de préserver cette valeur qui a de l'importance au niveau familial, identitaire ou même fiscal.
- Souplesse et temps de réflexion : la location est une façon de gagner du temps pour réfléchir à son projet de transfert ou de démantèlement sans précipiter de décision.

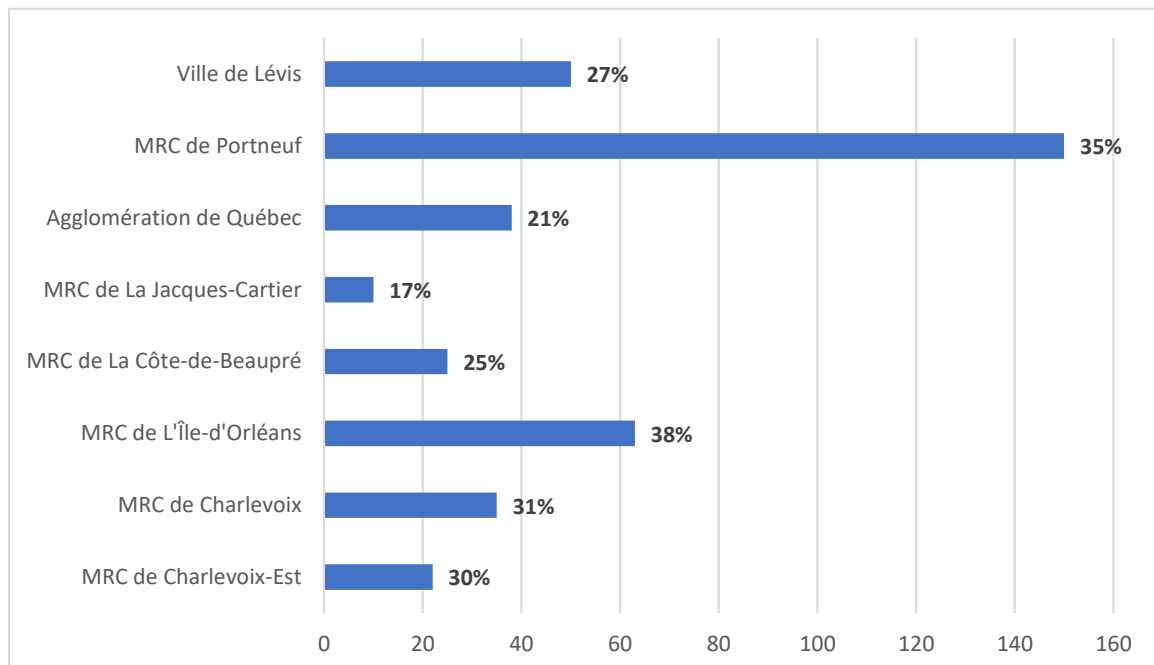
À l'inverse, les raisons qui poussent un producteur à louer les parcelles de ses voisins sont plutôt de l'ordre de la croissance de l'entreprise ou encore du démarrage de la relève :

- Augmenter la superficie cultivée : louer des terres permet d'agrandir l'exploitation sans avoir à acheter, ce qui est souvent plus accessible financièrement.

- Accéder à des terres stratégiques : certaines parcelles sont bien situées et peuvent améliorer la productivité ou la logistique de transport des produits (fourrages, céréales, etc.).
- Tester un projet ou une culture : La location offre une flexibilité pour expérimenter une nouvelle production ou un modèle d'affaires sans engagement à long terme.
- Répondre à une demande saisonnière : pour certaines productions, des terres supplémentaires peuvent être nécessaires temporairement, comme dans la production maraîchère.
- Éviter l'endettement : louer plutôt qu'acheter permet de limiter l'endettement, surtout pour les jeunes producteurs ou ceux en phase de croissance.

Les données de Statistique Canada concernant les superficies louées à d'autres ne sont pas suffisamment fiables pour être utilisées. Toutefois, celles sur les superficies louées à d'autres sont plus éloquentes, comme on peut le voir au Graphique 9. Dans certaines MRC, c'est près de 40 % des exploitants qui disent louer des parcelles à d'autres.

Graphique 9. Nombre d'exploitants agricoles et pourcentage du nombre d'exploitants total déclarant louer des superficies des autres, par MRC de la Capitale-Nationale et Ville de Lévis

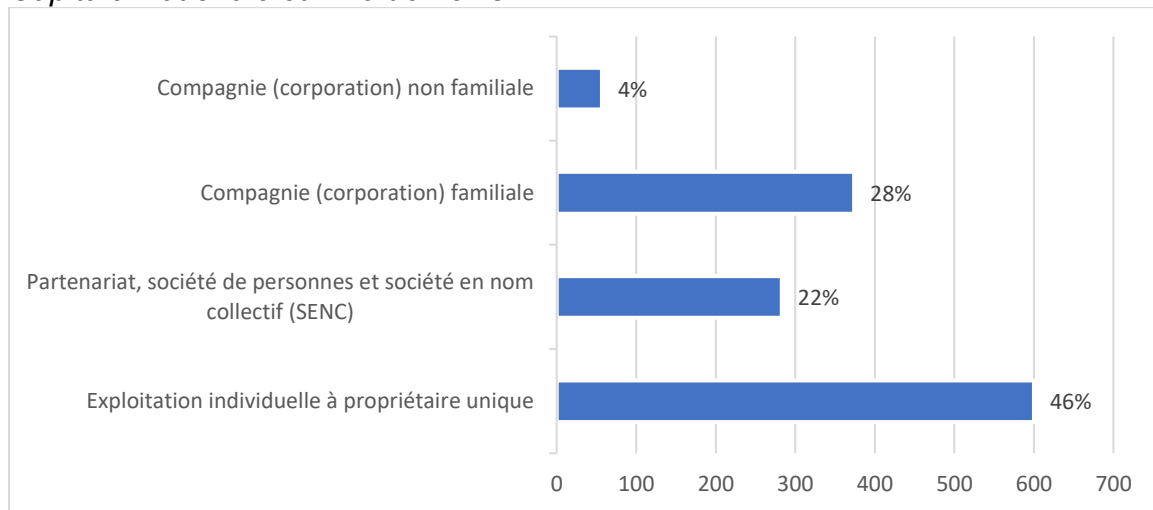


Source : Compilation par l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0234-01).

Forme juridique

La forme juridique des entreprises agricoles peut avoir un effet sur le transfert de celle-ci, comme il a été mentionné précédemment dans les enjeux liés au transfert. Les données compilées pour la Capitale-Nationale et la Ville de Lévis (Graphique 10) indiquent que près de la moitié des exploitations sont sous la forme d'une entreprise individuelle à propriétaire unique. Cela concorde avec les données sur le nombre d'exploitants par ferme où les ratios sont toujours plus haut que 1, mais ne dépasse jamais 1,5 environ, ce qui veut dire qu'environ une entreprise sur deux fonctionnent avec un seul exploitant.

Graphique 10. Exploitations agricoles classées selon leur forme juridique, Capitale-Nationale et Ville de Lévis



Source : Compilation par l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0235-01).

Le Graphique 11 permet de voir l'évolution du nombre d'entreprises selon leur forme juridique. Quelques constats peuvent en être tirés :

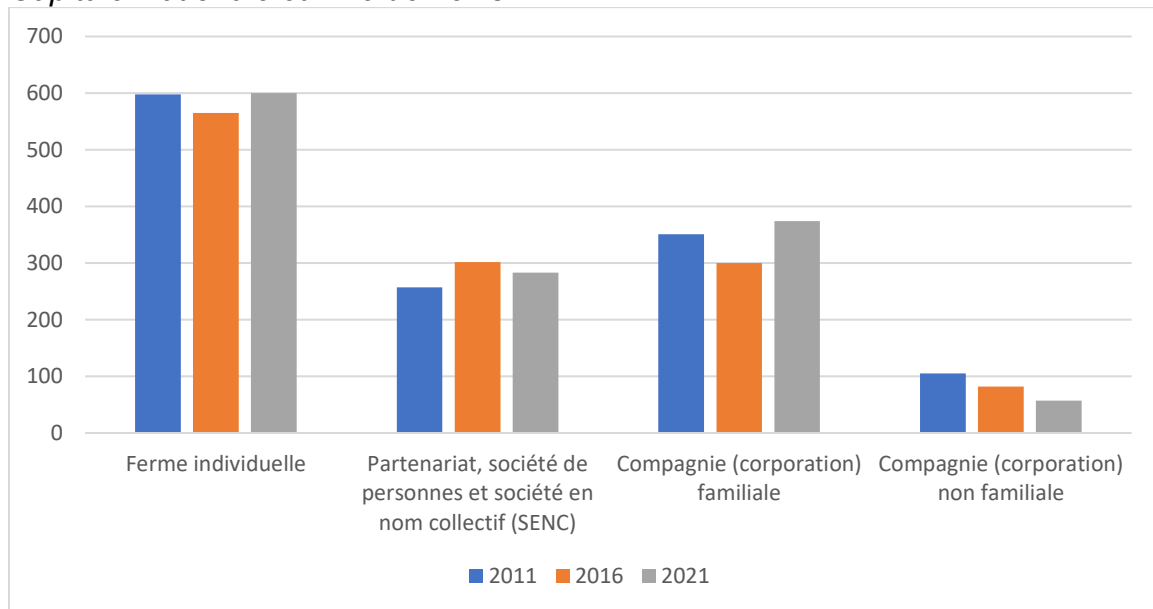
- De 2011 à 2016, on voit un déplacement du nombre de fermes individuelles vers les SENC;
- À l'inverse, de 2016 à 2021, on dénote une augmentation du nombre de fermes individuelles et des compagnies tout en notant une légère baisse dans les SENC.

Ce dernier constat concorde avec les données précédentes sur le nombre d'entreprises qui a été en légère augmentation sur le territoire de la Capitale-Nationale et la Ville de Lévis et que cette augmentation pouvait entre autres être liée à l'avènement des petites exploitations maraîchères souvent pilotée par une seule personne.

Aussi, cette représentation graphique démontre la tendance à la baisse pour les corporations non familiales avec une diminution continue entre 2011 et 2021 : il y

a de moins en moins de transfert non apparenté avec intégration de la relève à l'entreprise. Cela ne veut toutefois pas dire qu'il n'y a plus de transfert non apparenté, mais plutôt que lorsqu'il y en a, ce sont peut-être uniquement des achats d'actifs plus que de l'intégration graduelle de la relève. Bien que la nuance puisse paraître anodine, il n'en demeure pas moins que cela fait parfois une différence énorme sur la survie de l'entreprise après le transfert, comme il a été discuté précédemment dans les enjeux liés au transfert.

Graphique 11. Évolution des exploitations classées selon la forme juridique, Capitale-Nationale et Ville de Lévis



Source : Compilation par l'auteure à partir des données des Recensements de l'agriculture de 2016 et 2021, Statistique Canada (Tableaux 32-10-0433-01 et 32-10-0235-01).

Faits saillants du portrait de l'agriculture

Voici quelques faits saillants qui retiennent l'attention de ce portrait de l'agriculture dans la région de la Capitale-Nationale et Ville de Lévis :

- **Diversité agricole marquée** : La région présente une agriculture variée et diversifiée, mais avec certaines distinctions selon les territoires.
- **Ratio élevé d'exploitants par ferme** : L'Île-d'Orléans et Lévis affichent les ratios les plus élevés (1,50 et 1,51), suggérant une forte collaboration familiale ou partenariale.
- **Croissance récente du nombre d'exploitations** : Une légère remontée entre 2016 et 2021, possiblement liée à la COVID-19, au phénomène des « Gentlemen Farmers » et à l'essor du maraîchage de proximité.
- **Prédominance des entreprises individuelles** : Près de 50 % des exploitations sont à propriétaire unique, ce qui peut influencer les dynamiques de transfert.

- **Capital agricole en forte hausse** : La valeur du capital agricole total a augmenté de 83,7 % entre 2011 et 2021, principalement en raison de la hausse de la valeur des terres et bâtiments.
- **Portneuf et L'Île-d'Orléans en tête pour les grandes superficies** : Ce sont les MRC avec le plus d'exploitations de plus de 200 ha et les plus fortes valeurs de capital agricole.
- **Revenus agricoles contrastés** : Portneuf génère le plus de revenus totaux, mais La Jacques-Cartier et L'Île-d'Orléans ont les revenus moyens par entreprise les plus élevés.
- **Importance des grandes cultures** : La catégorie « Autres » (incluant céréales et fourrages) domine avec près de 290 exploitations, principalement situées sur les territoires de Portneuf et de Lévis.
- **Location de terres fréquente** : Jusqu'à 38 % des exploitants dans certaines MRC louent des terres, révélant des stratégies variées qui peuvent être liées à la préparation à la retraite, entre autres.
- **Poids des terres dans le capital** : Dans toutes les MRC, plus de 75 % de la valeur du capital agricole est attribuable aux terres et bâtiments, atteignant jusqu'à 86,5 % à Lévis.

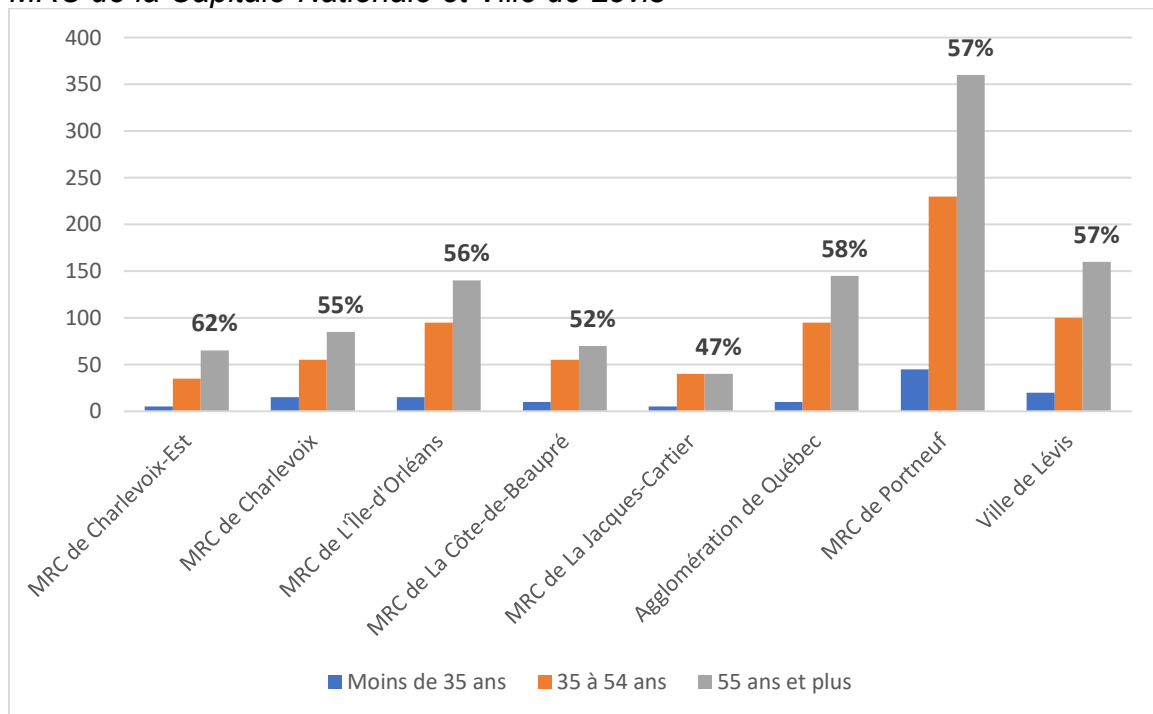
Portrait des exploitants

Âge des exploitants

Tout comme le reste de la population, les exploitants agricoles vieillissent plus rapidement que la relève. En effet, la moyenne d'âge des producteurs agricoles canadiens est égale à 56 ans et, plus précisément pour les secteurs de la Capitale-Nationale et la Ville de Lévis, elle dépasse légèrement la moyenne nationale, devançant la moyenne provinciale qui se situe tout près de 54 ans. Les données du dernier Recensement de l'agriculture (Graphique 12) parlent par elles-mêmes :

- Vieillesse marquée de la population agricole dans presque toutes les MRC, la tranche des 55 ans et plus est la plus représentée, ce qui confirme une tendance au vieillissement des exploitants agricoles.
- Faible présence des jeunes agriculteurs : la proportion des moins de 35 ans est très faible dans toutes les MRC, ce qui soulève certaines préoccupations quant à l'établissement de la relève.

Graphique 12. Répartition des exploitants agricoles selon leur tranche d'âge, par MRC de la Capitale-Nationale et Ville de Lévis



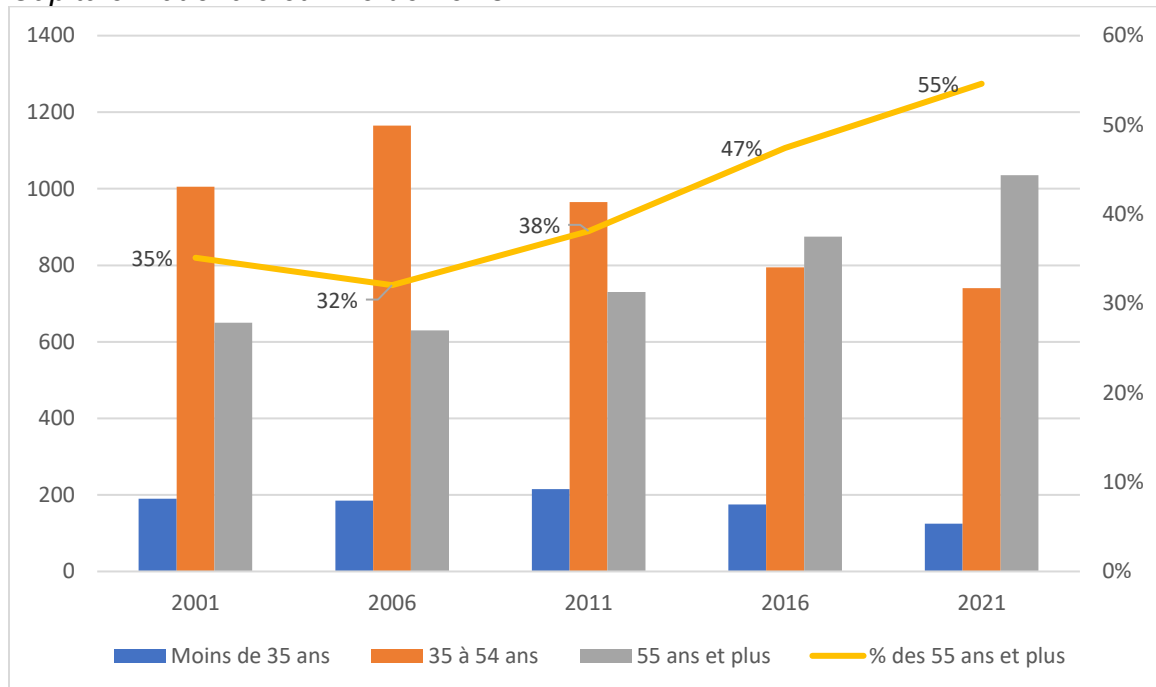
Source : Compilation par l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0381-01).

La MRC de Charlevoix-Est et l'Agglomération de Québec ont une forte proportion de producteurs de 55 ans et plus, en plus d'avoir les plus bas taux de la tranche de 35 ans et moins, ce qui accentue la pression au niveau du transfert, tant sur les relèves que sur les cédants.

Pour savoir si la situation se dégrade, il est possible d'analyser l'évolution de ces données pour l'ensemble de la région de la Capitale-Nationale et Ville de Lévis, de 2001 à 2021 (

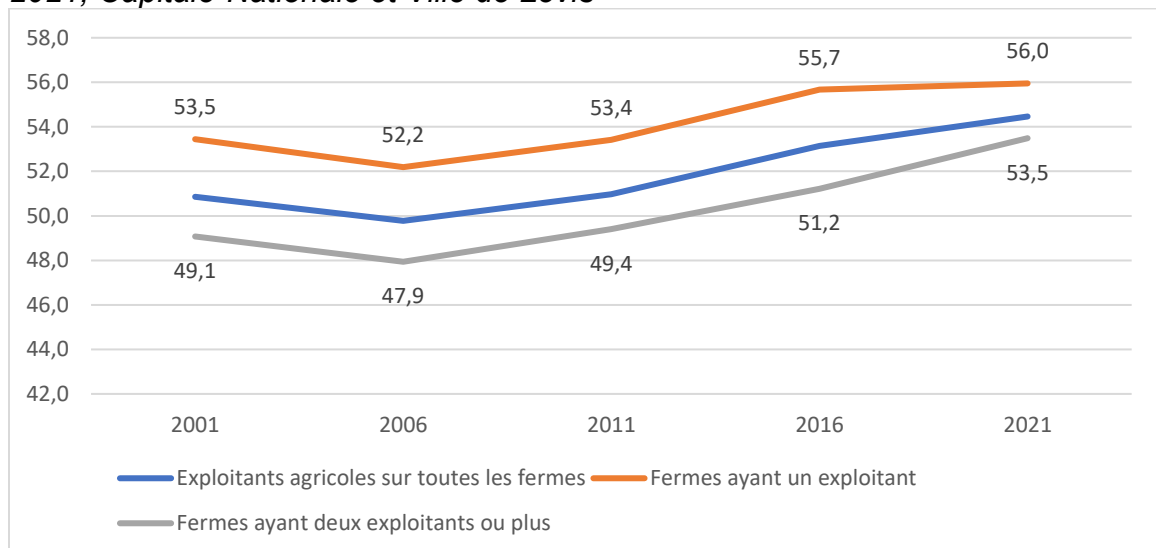
Graphique 13 et Graphique 14).

Graphique 13. Évolution de la répartition des exploitants agricoles en fonction de leur tranche d'âge et du pourcentage des 55 ans et plus entre 2001 et 2021, Capitale-Nationale et Ville de Lévis



Source : Compilation par l'auteure à partir des données des Recensements de l'agriculture de 2006, 2011 et 2021, Statistique Canada (Tableaux 8.4-1, 8.4-2, 32-10-0442-01 et 32-10-0381-01).

Graphique 14. Évolution de l'âge moyen des exploitants agricoles entre 2001 et 2021, Capitale-Nationale et Ville de Lévis



Source : Compilation par l'auteure à partir des données des Recensements de l'agriculture de 2006, 2011 et 2021, Statistique Canada (Tableaux 8.5, 32-10-0442-01 et 32-10-0381-01).

On observe une tendance marquée au vieillissement de la population agricole. En effet, la proportion d'exploitants âgés de 55 ans et plus a connu une croissance constante au fil des années, atteignant un niveau préoccupant en 2021. Cette évolution soulève des enjeux importants en matière de relève et de pérennité des entreprises agricoles.

Parallèlement, la part des jeunes agriculteurs de moins de 35 ans a diminué de façon significative, ce qui témoigne d'une difficulté croissante à attirer de nouveaux producteurs dans le secteur. La tranche intermédiaire, celle des 35 à 54 ans, demeure relativement stable, mais tend, elle aussi, à diminuer légèrement, ce qui pourrait indiquer un glissement vers la tranche supérieure sans renouvellement suffisant par le bas.

Ces tendances ont des implications majeures pour le secteur agricole. Elles mettent en lumière le besoin urgent de soutenir la planification successorale, de favoriser l'établissement de la relève et de valoriser le métier d'agriculteur auprès des jeunes générations. Sans intervention, le risque de démantèlement des fermes et de perte de savoir-faire agricole pourrait s'accroître, avec des conséquences sur la vitalité des territoires ruraux et la sécurité alimentaire régionale.

Plan de relève

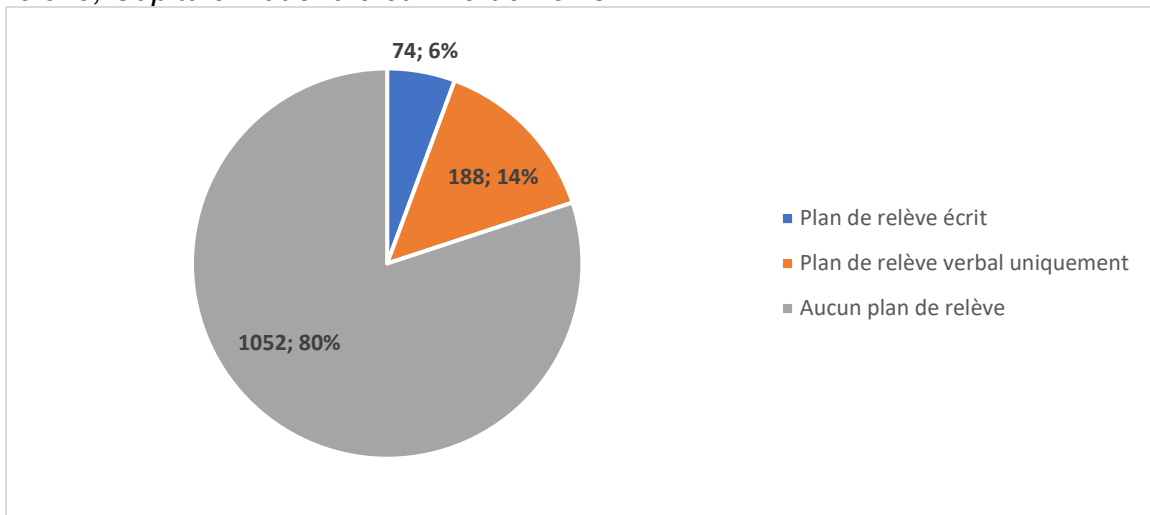
Avoir un plan de relève est essentiel lorsqu'un producteur agricole envisage de transférer son entreprise. Ce plan permet d'assurer la continuité des activités, de réduire les risques de conflits familiaux, de faciliter l'accès au financement pour la relève et de préparer le cédant à la retraite. Il valorise également l'entreprise aux yeux des repreneurs potentiels. Sans plan structuré, le transfert peut être improvisé, source de tensions ou même échouer, mettant en péril la pérennité de l'exploitation.

Les données du dernier Recensement de l'agriculture sont préoccupantes : c'est près de 80 % des exploitations agricoles dans la région de la Capitale-Nationale et la Ville de Lévis qui ne sont pas préparées de manière formelle ou structurée à assurer la continuité de leur entreprise puisqu'ils n'ont aucun plan de relève, ni verbal ni écrit (

Graphique 15). Le faible nombre de plans écrits (seulement 74) est préoccupant. Il indique que la majorité des producteurs n'ont pas entamé une démarche structurée de transfert, ce qui augmente les risques de rupture, de démantèlement

ou de perte de savoir-faire. Cela souligne l'urgence de sensibiliser les producteurs à l'importance de planifier leur relève, et de leur offrir un accompagnement adapté.

Graphique 15. Répartition des exploitations agricoles en fonction du plan de relève, Capitale-Nationale et Ville de Lévis



Source : Compilation par l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0244-01).

Travail sur la ferme et à l'extérieur

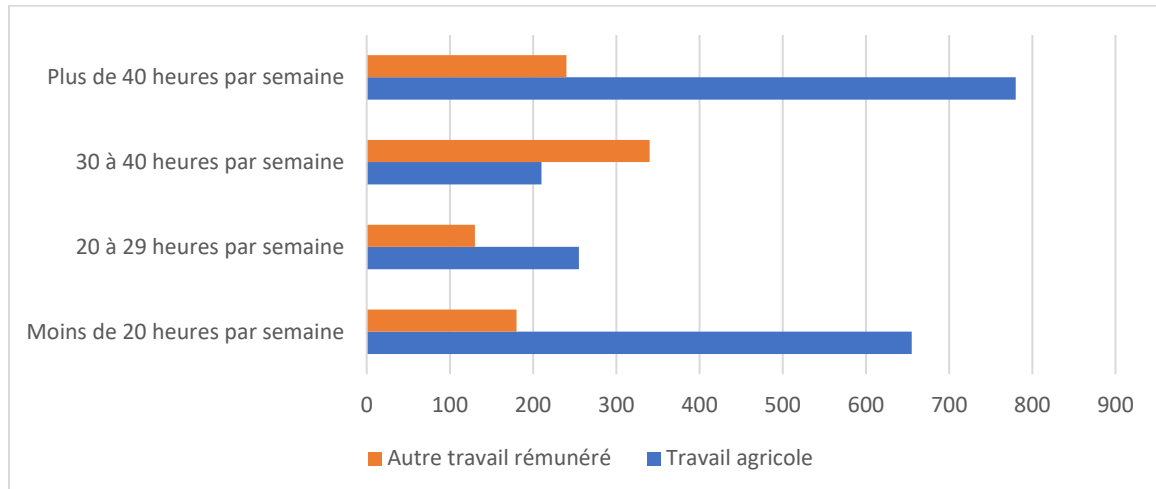
C'est une tendance qui est de plus en plus répandue : les exploitants agricoles ont souvent un autre travail rémunéré à l'extérieur de l'entreprise agricole. Pour certains, c'est une façon de d'augmenter les revenus et de combler les heures travaillées. C'est notamment le cas pour les secteurs de production qui sont plus saisonniers.

Toutefois, pour d'autres, le travail à l'extérieur est essentiel pour subvenir aux besoins du ménage, les revenus agricoles n'étant pas suffisamment élevés. Ainsi, comme il a été discuté plus haut, les entreprises qui n'ont pas des revenus suffisants sont des entreprises difficilement transférables. Aussi, savoir qu'un travail à l'extérieur est essentiel pour arriver, en plus du travail à la ferme, peut rebuter certaines relèves qui ne sont pas prêtes à investir autant d'heures à l'extérieur de l'entreprise.

Les données de Statistique Canada sont tout de même encourageantes : c'est une majorité des producteurs qui travaillent plus de 40h sur l'entreprise (Graphique 16). Toutefois, bien que cette statistique soit positive, il n'en demeure pas moins que c'est un nombre important d'exploitants qui occupent un emploi à l'extérieur de la ferme, démontrant une certaine précarité économique pour les producteurs concernés, ce qui pourrait influencer l'établissement de nouveaux agriculteurs. Aussi, il est important de noter que le fait que les exploitants effectuent 40h et plus sur l'entreprise indique une charge de travail élevée qui peut rendre le métier

moins attrayant pour la relève. Tout compte fait, il est important d'avoir une planification adéquate et un discours réaliste sur ce qu'implique une entreprise agricole.

Graphique 16. Répartition des exploitants agricoles en fonction des heures travaillées sur la ferme et sur un autre travail rémunéré, Capitale-Nationale et Ville de Lévis

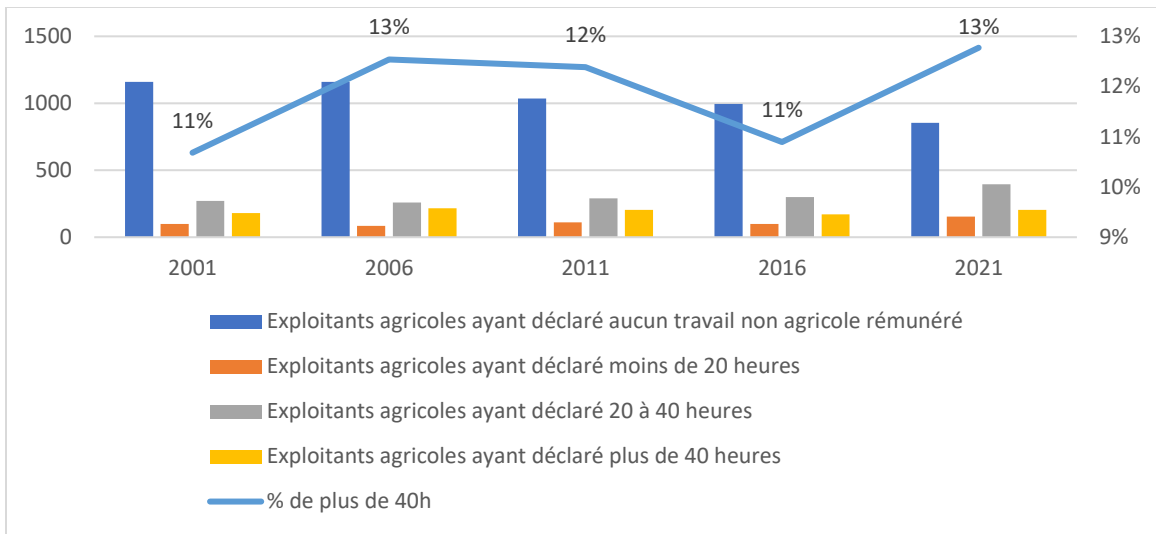


Note : 53 % des répondants (n = 1010) affirment n'avoir aucun travail rémunéré en dehors de la ferme (0 heure par semaine), mais cette donnée n'apparaît pas au graphique ci-dessus.

Source : Compilation par l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0382-01).

Afin de savoir si la situation s'est améliorée avec le temps, une représentation graphique de l'évolution du nombre d'exploitants en fonction des heures travaillées à l'extérieur est présentée au Graphique 17. Il est donc possible de constater que le pourcentage d'exploitants avec un emploi rémunéré non agricole de plus de 40h est demeuré relativement stable depuis 20 ans.

Graphique 17. Évolution du nombre d'exploitants agricoles en fonction des heures de travail non agricole rémunéré et pourcentage de ceux déclarant plus de 40h de 2001 à 2021, Capitale-Nationale et Ville de Lévis

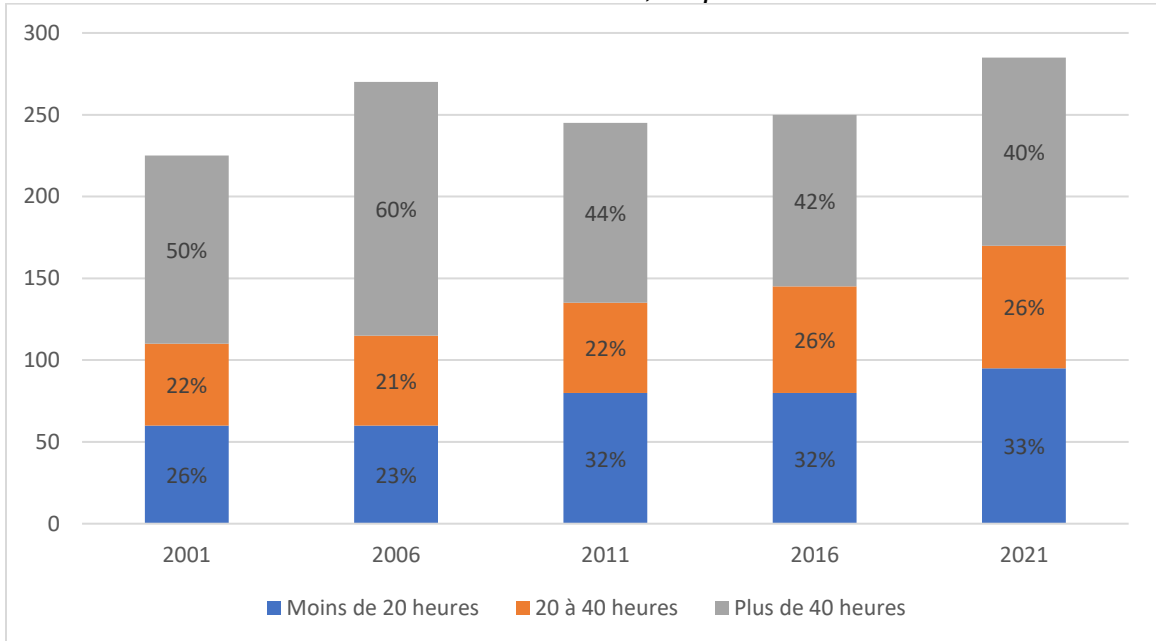


Source : Compilation par l'auteure à partir des données des Recensements de l'agriculture de 2006, 2016 et 2021, Statistique Canada (Tableaux 8.8-1, 8.8-2, 32-10-0445-01, 32-10-0382-01).

Il en est de même avec le nombre d'exploitants en fonction du nombre d'heures travaillées sur la ferme (

Graphique 18). Les pourcentages sont demeurés sensiblement les mêmes entre 2001 et 2021.

Graphique 18. Évolution du nombre d'exploitants agricoles en fonction du nombre d'heures de travail à la ferme de 2001 à 2021, Capitale-Nationale et Ville de Lévis



Source : Compilation par l'auteure à partir des données des Recensements de l'agriculture de 2006, 2016 et 2021, Statistique Canada (Tableaux 8.7-1, 8.7-2, 32-10-0444-01, 32-10-0382-01).

Faits saillants sur le portrait des exploitants

- **Vieillesse marquée** : Plus de la moitié des exploitants agricoles ont 55 ans et plus, avec une faible relève chez les moins de 35 ans.

- **Absence de plan de relève** : 80 % des fermes n'ont aucun plan structuré pour assurer la continuité de l'entreprise.
- **Charge de travail élevée** : La majorité des exploitants travaillant plus de 40 heures par semaine sur la ferme et conjuguent parfois avec un autre emploi à l'extérieur de celle-ci pour subvenir aux besoins du ménage.
- **Risque pour la pérennité** : Ces tendances menacent la transmission des savoirs et la vitalité du secteur agricole s'il n'y a pas d'interventions ciblées.

Enjeux du transfert

Le transfert d'une entreprise agricole représente une étape cruciale, tant pour le cédant que pour la relève. Pourtant, ce processus est souvent semé d'embûches. Plusieurs freins, à la fois économiques, administratifs et humains, peuvent compromettre la réussite de cette transition. Comprendre ces obstacles est essentiel pour mieux les anticiper et les surmonter.

Accès au financement pour la relève

L'un des obstacles majeurs pour les aspirants agriculteurs est l'accès au capital. Les jeunes ou nouveaux entrepreneurs agricoles peinent souvent à obtenir les fonds nécessaires pour racheter l'entreprise, surtout dans un contexte où les institutions financières exigent des garanties solides et une rentabilité démontrée. Cette difficulté est accentuée par le manque d'historique de crédit, l'endettement étudiant ou encore l'absence de patrimoine personnel. Même avec un bon projet, les jeunes peuvent se heurter à un mur financier. C'est d'autant plus vrai lorsqu'on parle de transfert non apparenté dans des secteurs sous gestion de l'offre, où la valeur des actifs rend l'accès à la production quasi impossible (voir

Graphique 5, Graphique 7, Graphique 8, Tableau 3 & Tableau 5).

Du point de vue du producteur qui souhaite établir une relève sur son entreprise, le principal critère dans le choix du candidat demeure la capacité financière de celui-ci, notamment en raison du coût élevé des terres agricoles au Québec (Boulianne et al., 2019; Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2020; Ouellet et al., 2003). En effet, le coût des terres agricoles et l'accès limité aux capitaux figurent parmi les principaux obstacles pour les jeunes souhaitant acquérir un fonds de terre (voir Tableau 3). À long terme, ces défis majeurs peuvent compromettre la rentabilité de l'entreprise (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2004; Perrier & Lepage, 2009). En effet, un prix de vente élevé implique une plus grande mise de fonds nécessaires ainsi que des paiements importants auprès de l'institution financière, ce qui met

de la pression sur la capacité de remboursement de l'entreprise, c'est-à-dire la « capacité de l'entreprise à faire ses paiements et à rencontrer ses obligations » (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2004, p.90).

À ce sujet, dans le domaine du financement agricole, la notion de risque est de moins en moins tolérée. Les institutions financières, peu importe leur nature, hésitent à s'engager dans des projets perçus comme incertains. Pourtant, certaines institutions conservent une image positive auprès des producteurs, qui les considèrent encore comme des leviers de développement pour l'agriculture québécoise. Trop souvent, cette frilosité face au risque freine l'établissement de la relève agricole, voire retarde leur projet de plusieurs mois, voire d'années (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2004; Ouellet & Perrier, 2018).

De plus, « la difficulté d'accès à un prêt ainsi que le fait que les jeunes producteurs possèdent rarement un important capital de départ exercent une influence à la baisse sur le prix de vente moyen obtenu lors du transfert » (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2004, p.84).

De surcroît, pour accéder à du financement, les jeunes de la relève non familiale doivent souvent combiner entre deux et cinq modes d'acquisition pour réussir à s'établir. Une étude du CRAAQ a démontré que, parmi eux, 43 % contractent un emprunt, investissent leurs économies et bénéficient d'une subvention. Du côté de la relève familiale, qui utilise généralement entre un et quatre modes, 46 % concrétisent leur projet grâce à l'aide à l'établissement, combinée à un don parental, une cession de parts ou un investissement personnel (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2004; Ouellet & Perrier, 2018). En résumé, voici quelques exemples de modes d'acquisition :

- Emprunt
- Apport personnel
- Subventions
- Financement des parents
- Financement des vendeurs
- Vente symbolique, échanges
- Autre (héritage)

Il ressort clairement que la combinaison de plusieurs modes d'acquisition est une pratique courante. Les emprunts – qu'ils soient bancaires ou familiaux – ainsi que les dons jouent un rôle central. Avant le transfert, cédants et repreneurs devraient évaluer ensemble le montage financier le plus viable, visant d'abord à assurer la survie de l'exploitation, puis à garantir une retraite décente aux cédants (Lepage et al., 2011; Ouellet & Perrier, 2018; Perrier & Lepage, 2009). De plus, certaines

relèves, familiales ou non, ont recours à la copropriété, à la coexploitation et à l'agriculture à temps partiel pour accéder plus facilement à la propriété (Adan & Gingras, 2007).

Exemple : Julie, 28 ans, souhaite reprendre la ferme laitière de ses parents. Malgré un solide plan d'affaires, elle se voit refuser un prêt par sa banque, faute de garanties suffisantes. Elle doit alors retarder le projet de plusieurs années, le temps d'accumuler des économies.

Valeur marchande de l'entreprise

La valeur marchande des entreprises agricoles a considérablement augmenté au fil des ans, notamment en raison de la hausse des prix des terres², des quotas ou des équipements spécialisés (voir Graphique 7, Graphique 8, Tableau 3, Tableau 5 & Tableau 6). En effet, depuis plusieurs décennies, divers facteurs ont contribué à une concentration accrue des entreprises agricoles au Québec. Cette évolution s'est traduite par une diminution du nombre de fermes, une augmentation de leur taille et une forte hausse de la valeur des entreprises. Cette valorisation est principalement attribuable à l'inflation des actifs, plutôt qu'à des investissements nets ou à une réduction réelle de l'endettement (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2004).

Cette valorisation, bien qu'elle reflète la richesse accumulée, peut rendre le rachat inaccessible pour la relève, surtout si le transfert ne s'accompagne pas de mécanismes de soutien (ex. : paiements échelonnés, dons partiels, fiducies familiales). Autrement dit, les entreprises fortement capitalisées et peu rentables sont difficilement transférables (Lepage et al., 2011; Ouellet & Perrier, 2018). Le cédant peut aussi se retrouver tiraillé entre le désir de transmettre et le besoin de sécuriser sa retraite (Perrier & Lepage, 2009).

Les ressources financières des cédants pour la retraite sont majoritairement concentrées dans leur entreprise agricole. Ainsi, le produit de la vente représente une part essentielle de leur revenu de retraite (Ouellet & Perrier, 2018). Cette réalité amène plusieurs à se questionner : doivent-ils transférer leur entreprise ou la démanteler pour répondre à leurs besoins financiers? Or, en raison de l'écart entre la valeur marchande et la valeur économique de l'entreprise, le démantèlement génère souvent un revenu plus élevé que le transfert, ce qui complique la décision (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2004).

² Le dernier bulletin de Transac-TERRES, commandé par La Financière Agricole du Québec, faisait état d'une augmentation moyenne de près de 4 000 \$/ha pour les transactions de 2024 par rapport à 2023 dans la région de la Capitale-Nationale, représentant une augmentation annuelle de 28 % (Financière Agricole du Québec, 2025).

Pour établir la balance entre ces besoins, le diagnostic d'entreprise devrait constituer une des premières étapes qui amorce le processus vers la planification au transfert et à la retraite. C'est grâce à ce diagnostic, réalisé par un agroéconomiste, que le producteur peut avoir un état de la situation de son entreprise et fixer un prix de vente qui tiendra compte de la capacité de payer de l'entreprise et de ses besoins financiers pour la retraite (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2020).

À ce sujet, il est important de mentionner que peu d'entreprises agricoles se transigent à valeur marchande. Dans le secteur laitier, où la valeur des actifs — comme les terres, les quotas et les équipements — est particulièrement élevée, les entreprises transférées au Québec se vendent en moyenne entre 45 % et 60 % de leur valeur marchande. (Ouellet & Perrier, 2018).

Sachant que près de 90 % des terres agricoles sont détenues par les producteurs et que les quotas de production (lait, volaille, œufs) ont une forte valeur marchande, l'inflation des actifs a entraîné une baisse de la productivité du capital. Cela accentue l'écart entre la valeur marchande des biens et leur valeur économique. Ce déséquilibre fragilise les valeurs patrimoniales qui favorisent normalement le transfert familial – souvent accompagné d'un don important – au profit du démantèlement, qui permet de tirer un revenu maximal de la vente des actifs (Lepage et al., 2011). Autrement dit, lors d'un transfert, le prix de vente de l'exploitation repose sur sa valeur économique, déterminée non seulement par les actifs et leur productivité, mais surtout par l'efficacité technico-économique de l'entreprise (Ouellet & Perrier, 2018). En revanche, en cas de démantèlement, c'est la valeur marchande des actifs – souvent bien supérieure à leur valeur économique – qui prévaut, indépendamment de leur productivité ou de l'efficacité de leur utilisation (Lepage et al., 2011).

Ainsi, le choix de démanteler une entreprise plutôt que de la transférer est la plupart du temps une avenue plus lucrative pour le cédant, la surévaluation des actifs agissant décidément sur le prix à obtenir (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2004). La continuité des activités agricoles de l'entreprise ou l'attachement familial à la terre deviennent donc des éléments décisifs pour le producteur qui approche de la retraite.

Finalement, bien que ce soit difficile à chiffrer, la valeur d'une entreprise réside aussi dans le savoir et l'expérience des cédants. La valeur d'une entreprise agricole dépasse largement ses actifs tangibles. Elle repose sur un ensemble de savoirs pratiques, stratégiques et relationnels que les propriétaires ont développés au fil du temps. Leur connaissance intime du sol, des cycles de production, des réseaux locaux et des dynamiques humaines constitue un capital immatériel essentiel à la pérennité de l'entreprise. Ce savoir, souvent transmis oralement ou

acquis par l'expérience, est difficile à quantifier, mais il est fondamental dans les décisions quotidiennes comme dans les orientations à long terme. Lors d'un transfert, reconnaître et valoriser cette expertise devient un levier pour assurer la continuité, l'innovation et l'adaptation aux défis futurs.

Exemple : La ferme de M. Tremblay, évaluée à 2,5 millions \$ en raison de la valeur des terres, est hors de portée pour son fils, même avec un prêt agricole. Le père hésite à baisser le prix, craignant de compromettre sa retraite.

Faible rentabilité de l'entreprise

Malgré une valeur élevée, plusieurs entreprises agricoles affichent une rentabilité modeste, voire déficitaire (voir

Graphique 4, Tableau 1 & Tableau 2). Les marges sont souvent minces, les revenus variables selon les saisons, et les charges fixes importantes, s'expliquant notamment par des investissements importants qui gonflent les actifs et qui, par le fait même, augmentent la dette et réduisent les profits (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2004; Ouellet & Perrier, 2018). Autrement dit, « le rétrécissement des marges par unité produite a poussé plusieurs agriculteurs à augmenter la taille de leur entreprise pour maintenir leur revenu net » (Allard, 2004, p.22). Par conséquent, les entreprises agricoles québécoises ont le taux d'endettement le plus élevé au pays : les actifs et les dettes augmentent plus rapidement que les revenus, ce qui occasionnent des difficultés supplémentaires pour l'établissement et le retrait en agriculture (Adan & Gingras, 2007; Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2004; Perrier & Lepage, 2009).

En effet, cette situation a le potentiel de compliquer la capacité de la relève à générer des revenus suffisants pour rembourser les emprunts contractés lors de l'acquisition, tout en assurant un revenu de subsistance. En effet, l'aptitude de l'entrepreneur à gérer ses affaires, à contrôler ses coûts, à améliorer ses connaissances et à profiter des ressources disponibles réduit grandement le risque de l'entreprise (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2004).

La planification du transfert à long terme peut être une source d'explication à cet enjeu : plusieurs producteurs arrivent au moment de leur retraite sans avoir réfléchi aux aspects financiers et à la pérennité de leur entreprise une fois retirés (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2020). Une entreprise avec une bonne santé financière est un atout important lorsque vient le

temps de planifier le transfert (Centre de transfert d'entreprise du Québec, 2007). Il est aussi primordial de se rappeler qu'une entreprise peu performante ou en mauvaise posture financière lors du transfert sera transmise à un prix plus faible compte tenu de sa valeur économique plus faible. À l'opposé, des entreprises qui performant bien au moment du transfert peuvent obtenir un prix de vente plus élevé de telle sorte qu'elles peuvent poursuivre les activités et assurer la pérennité des activités tout en étant en mesure de couvrir les besoins de retraite du cédant (Lepage et al., 2011).

Pour être en mesure d'ajuster le tir en amont du transfert, plusieurs ratios financiers peuvent être mobilisés pour évaluer la santé d'une entreprise agricole, notamment le fonds de roulement, la structure financière, l'effet de levier, l'autonomie financière, ainsi que les rentabilités économique et financière. Trois grands axes d'analyse permettent de dresser un portrait global de la situation financière. D'abord, les indicateurs de liquidité, comme le fonds de roulement, mesurent la capacité de l'entreprise à répondre à ses besoins à court terme. Ensuite, les indicateurs à moyen et long terme, tels que le taux d'endettement, la capacité de remboursement, le solde résiduel et la rentabilité, permettent d'évaluer la viabilité financière annuelle. Enfin, la solvabilité – soit la quantité et la qualité des garanties – est particulièrement utile en cas de cessation volontaire ou forcée de l'activité. À cela s'ajoutent les indicateurs technico-économiques, qui évaluent l'efficacité avec laquelle l'exploitation transforme ses intrants en extrants, dans le but de maximiser sa marge (Lepage et al., 2011). Un conseiller en gestion (agroéconomiste) peut aider les producteurs à prendre les bonnes décisions pour restructurer l'entreprise afin d'assurer sa transférabilité.

De plus, une entreprise qui ajuste ses valeurs et ses stratégies en fonction du développement à long terme de l'entreprise avec une modernisation des façons de faire, l'adoption de nouvelles technologies et l'optimisation des pratiques de gestion bénéficierait d'avantages significatifs lors du transfert de celle-ci à la génération suivante (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2004; Lelièvre et al., 2025).

Exemple : La ferme maraîchère de Mme Gagnon génère peu de profits malgré un chiffre d'affaires stable. Son neveu, intéressé à reprendre, recule en voyant qu'il ne pourrait pas se verser un salaire convenable les premières années.

Lourdeur et méconnaissance des démarches à entreprendre

Le processus de transfert est souvent complexe et exigeant. Il implique des considérations juridiques (actes notariés, contrats), fiscales (impôts sur les gains en capital), financières (évaluation, financement) et humaines (communication, gestion des attentes). Sans accompagnement spécialisé, les entrepreneurs peuvent se sentir dépassés, ce qui entraîne des retards, des erreurs ou même

l'abandon du projet. En effet, l'un des principaux défis du transfert d'entreprise agricole réside dans le point de départ : par où commencer la planification? Devant la multitude d'éléments à considérer, la tâche peut sembler décourageante (Allard, 2004). Faute de planification, le producteur peut difficilement espérer un transfert en bonne et due forme, ce qui a pour conséquence de faire de l'entreprise et du fonds de terre des actifs garantissant les revenus pour sa retraite une fois vendus au plus offrant (Cain Lamarre, s. d.; Lelièvre et al., 2025).

Selon une étude du Centre de Référence en Agriculture et Agroalimentaire du Québec (CRAAQ, 2018, p.18) à ce sujet, « la majorité des producteurs agricoles ont signalé qu'ils amorcent les étapes de transfert à court terme : plus l'échéance est proche, plus ils sont nombreux à commencer leur démarche », ce qui en soit n'est pas nécessairement la meilleure des stratégies. Justement en raison de sa complexité, cette planification devrait s'inscrire dans une démarche à long terme : en réalité, le processus de transfert d'une entreprise agricole comprend plusieurs phases qui demandent de la réflexion, de la planification et de la concertation entre les différentes parties prenantes. Idéalement, ce processus s'échelonne sur 10 à 15 ans et nécessite une planification rigoureuse (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2004).

Planifier permet d'anticiper les résistances au changement et d'en faciliter la mise en œuvre. Une planification efficace peut inclure de la formation, des discussions sur les changements à venir, une circulation claire de l'information, l'adoption d'une structure organisationnelle souple (comme la gestion participative) et le recours à une ressource externe. Pourtant, peu de cédants et de relèves entreprennent cette démarche de manière structurée le manque de préparation à l'établissement et au retrait étant souvent mentionnés comme des freins au transfert de l'entreprise, le moment venu (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2004).

En effet, la peur est une composante naturelle du changement : elle génère de la résistance, suscite l'inquiétude et peut paralyser l'action. Dans un processus aussi complexe et chargé d'émotions que le transfert d'une ferme, cette peur peut parfois entraîner une détresse psychologique chez les personnes concernées. Un accompagnement mieux adapté à leur réalité permettrait de clarifier les enjeux, de les aborder de manière plus rationnelle et de favoriser un climat de travail plus sain. Cela contribuerait non seulement à améliorer la rentabilité de l'entreprise, mais aussi à faciliter le passage de flambeau vers la relève (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2004).

Malgré cela, de nombreuses études montrent que peu de cédants et de relèves préparent adéquatement leur processus de transfert. Tous les spécialistes s'entendent pour dire qu'une bonne préparation a un impact déterminant sur la

réussite du transfert, mais aussi sur tout changement organisationnel futur. Certains témoignages de jeunes dont l'établissement a échoué soulignent d'ailleurs l'importance de recourir systématiquement aux organismes d'aide au transfert, afin de favoriser un dialogue sain au sein de la famille (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2004; Ouellet & Perrier, 2018).

Le transfert d'une entreprise agricole implique une série de changements qui touchent à la fois l'entreprise, la famille et les individus. Comprendre les interactions entre ces dimensions est essentiel pour saisir toute la complexité du processus. Pour mieux gérer ces transitions, les entreprises agricoles québécoises gagneraient à instaurer une communication ouverte, à planifier le transfert sur le long terme et à s'entourer de ressources professionnelles. Ces approches préventives permettent de réduire les tensions, de mieux accompagner le changement et de favoriser un transfert harmonieux (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2004; Perrier & Lepage, 2009). Cet accompagnement par des experts chevronnés est un atout majeur dans les chances de réussite du transfert (Centre de transfert d'entreprise du Québec, 2007).

Toutefois, beaucoup de producteurs ne connaissent pas les ressources disponibles pour les soutenir dans cette démarche et se sentent démunis face aux actions et démarches à entreprendre, aux outils à se procurer : programmes gouvernementaux, subventions, services-conseils, formations (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2004; Lelièvre et al., 2025). L'absence d'un plan de relève structuré ou d'un accompagnement professionnel peut mener à des décisions précipitées, inefficaces ou conflictuelles. Une meilleure sensibilisation et vulgarisation des outils existants est essentielle, de même que d'avoir davantage de ressources humaines spécialisées à la disposition des producteurs pour les aider à cheminer dans le processus sans s'y perdre ou se décourager (Lelièvre et al., 2025). Les témoignages de producteurs ayant eu accès à de l'accompagnement sont notables : ils se disent reconnaissants des services reçus et que la préparation a permis de démystifier certains éléments et de clarifier leurs besoins, réduisant ainsi l'anxiété que peut occasionner le transfert de leur entreprise (Lelièvre et al., 2025).

Les études sont unanimes : pour encourager le repreneuriat et éviter que les fermes soient vendues au plus offrant, les entrepreneurs agricoles doivent bénéficier d'un accompagnement entrepreneurial et psychosocial adapté à leur réalité. Il est également essentiel de les sensibiliser le plus tôt possible à l'importance de cette préparation (Lelièvre et al., 2025; Ouellet et al., 2003; Perrier & Lepage, 2009).

Exemple : Les frères Lavoie veulent transférer leur entreprise à leur nièce, mais se perdent dans les démarches fiscales, juridiques et administratives. Sans accompagnement, ils repoussent le projet d'année en année.

Exemple : M. et Mme Roy ignorent qu'ils peuvent bénéficier d'un accompagnement gratuit ou subventionné par un conseiller en transfert agricole. Ils tentent de tout gérer seuls, ce qui mène à des erreurs coûteuses et des tensions avec leur fils.

Absence de relève identifiée

L'agriculture québécoise fait face à plusieurs défis : perception négative du public, cohabitation parfois difficile entre milieux rural, agricole et urbain, conditions de travail exigeantes, crise du revenu, préoccupations liées à la salubrité et à l'innocuité des aliments, etc. Ces enjeux contribuent à une dévalorisation de la profession, ce qui risque de décourager une partie des aspirants à la relève agricole, sans oublier que cette relève souhaite de plus en plus conserver une certaine qualité de vie et ne pas avoir à travailler 12h par jour, 7 jours par semaine. Par ailleurs, la proportion de fermes ayant identifié une relève est en baisse, se situant désormais à 65 %, comparativement à 70 % en 1997 (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2004) et cette proportion tend à diminuer avec les années (Allard, 2004).

Dans plusieurs cas, aucun membre de la famille ne souhaite reprendre l'entreprise. Le vieillissement de la population agricole, la migration des jeunes vers les centres urbains et la diversification des carrières rendent difficile l'identification d'un successeur (Adan & Gingras, 2007; Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2004). À l'inverse, « la présence d'un trop grand nombre d'enfants intéressés à reprendre l'entreprise peut nuire au processus de transfert » (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2004, p.61). Dans certains cas, des propriétaires ont choisi leur fille comme relève, faute d'avoir un fils, prouvant que le secteur agricole demeure plutôt patriarcal. Par ailleurs, les femmes rencontrent encore des résistances dans leur projet d'établissement et peinent à obtenir la même crédibilité que les hommes auprès des propriétaires agricoles, en tant que relève potentielle (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2004). Toutefois, l'obtention d'un diplôme en agriculture est de plus en plus considérée comme nécessaire pour optimiser les chances de succès dans l'établissement de la relève, notamment par un accès facilité à du financement, et les statistiques tendent à démontrer qu'il y aurait de plus en plus de jeunes femmes dans cette situation (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2004).

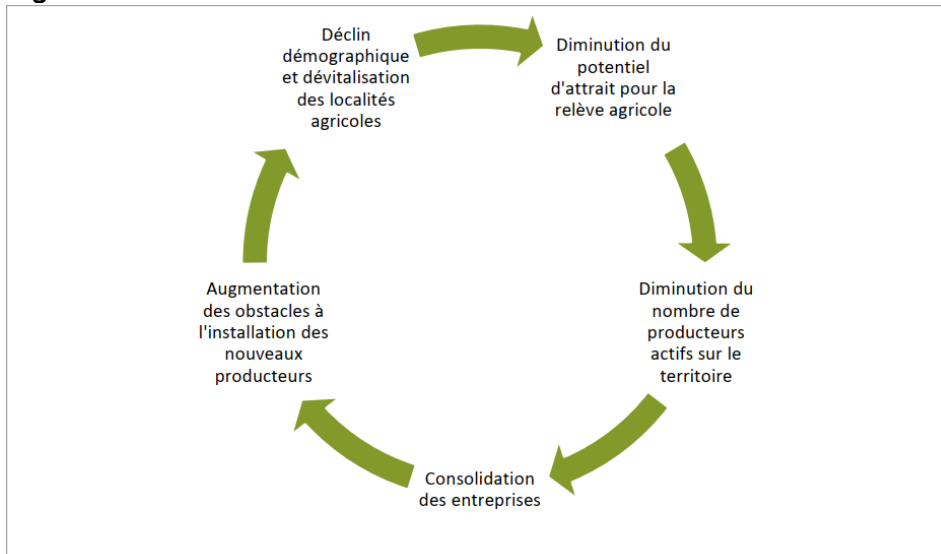
D'autre part, un propriétaire qui tarde à identifier une relève augmente les risques qu'il ne puisse la trouver (voir Graphique 12, Graphique 13, Graphique 14 &

Graphique 15). Et, trouver une relève externe demande du temps, de la confiance et parfois un changement de vision (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2004; Ouellet et al., 2003). En effet, les transferts familiaux sont beaucoup plus fréquents que les transferts non apparentés, à raison d'un ratio de cinq pour un (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2004). À l'opposé, certains producteurs ne souhaitent tout simplement pas transférer la ferme à leurs enfants, prétextant qu'ils ne souhaitent pas transférer leur style de vie qu'ils jugent malsain (Lelièvre et al., 2025).

Du point de vue du cédant, choisir le transfert plutôt que le démantèlement implique un réel désir de continuité des activités agricoles et la pérennité de l'entreprise (Ouellet & Perrier, 2018). Toutefois, faute de relève identifiée, certaines entreprises n'ont d'autres choix que d'envisager la vente des actifs au plus offrant. En effet, le démantèlement d'une ferme survient le plus souvent en l'absence de relève. En général, ces démarches sont moins planifiées que les transferts, et les propriétaires concernés en retirent moins de satisfaction (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2020). En effet, aucune entreprise, familiale ou non, n'est en mesure de préparer adéquatement un plan de transfert tant que les personnes intéressées ne se sont pas manifestées et qu'elles ont pris conscience du rôle qu'elles devront jouer (Centre de transfert d'entreprise du Québec, 2007).

De plus, lorsque des ressources agricoles demeurent inexploitées, cela contribue à la dévitalisation des communautés rurales, pouvant entraîner un cercle vicieux de déclin sur le territoire (Adan & Gingras, 2007; Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2020), comme le démontre la figure suivante :

Figure 1. Schéma de la dévitalisation des communautés rurales



Source : L'Italien et al., 2017, p.9.

Enfin, « le manque général de relève familiale marque le milieu agricole québécois. Cela multiplie les situations de ruptures dans le transfert des fermes familiales. Toutefois, cela multiplie également les possibilités d'acquisition pour la relève non apparentée » (Adan & Gingras, 2007, p.51).

Exemple : Les enfants de la famille Bouchard ont tous choisi des carrières en ville. Aucun ne souhaite reprendre la ferme porcine. Faute de relève, les parents envisagent de vendre à un investisseur externe, ce qui les attriste profondément.

Crainte de la retraite ou manque d'intérêt en dehors de l'entreprise

Au Canada, la majorité des propriétaires agricoles sont issus de la génération des baby-boomers. Un grand nombre d'entre eux n'ont pas amorcé de planification du transfert, souvent parce qu'ils ne se projettent pas à la retraite ou sous-estiment les risques liés à leur santé. Résultat : la majorité des producteurs n'ont pas de plan clair pour l'avenir de leur entreprise, que ce soit pour un transfert familial ou à un repreneur externe (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2020).

Ce qu'il faut avoir en tête, c'est qu'être agriculteur, c'est bien plus qu'un métier : c'est une identité profondément ancrée. C'est pourquoi envisager la retraite peut s'avérer difficile pour l'estime de soi du producteur. Après des années de travail acharné, il a bâti une expertise précieuse et une culture d'entreprise qui le définissent. Pour la génération des 55 ans et plus, le travail est aussi une source importante de valorisation sociale (Cain Lamarre, s. d.; Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2020).

Certains cédants hésitent donc à se retirer, par peur de perdre leur identité professionnelle ou faute de projets personnels en dehors de l'agriculture. La ferme

représente souvent bien plus qu'un emploi : c'est un mode de vie, une passion, un héritage. Le sentiment de ne pas être prêt pour la retraite figure parmi les raisons principales pour lesquelles les producteurs tardent à entamer les démarches, notamment celle de la planification au transfert par la rédaction d'un plan stratégique (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2020; Ouellet et al., 2003). En effet, près des deux tiers des producteurs qui prévoient transférer leur ferme d'ici cinq ans ont des projets concrets de retraite. Toutefois, c'est près d'un producteur sur quatre parmi ceux qui envisagent un transfert à court terme (d'ici deux ans) qui ont du mal à imaginer céder les rênes de leur entreprise (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2020). Les raisons sont multiples, mais pour n'en nommer que quelques-unes, pensons à l'aspect identitaire d'être agriculteur, le fait de détenir les connaissances considérées comme vitales pour le bon fonctionnement de l'entreprise, la valorisation sociale du travail d'agriculteur et le désir de continuer à s'impliquer sur l'entreprise, notamment auprès de la relève. Cette réticence peut freiner la transition, même lorsque la relève est prête.

En parallèle à ce phénomène, plusieurs conflits peuvent apparaître en lien avec la période de cogestion, avant le retrait complet et total du cédant : la difficulté du cédant à déléguer ou à partager les responsabilités stratégiques se manifeste souvent par une relation de contrôle, plutôt que par une relation fondée sur la confiance, ce qui peut mener à des conflits importants qui risquent de mener à mal l'établissement de la relève (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2004; Ouellet et al., 2003). Il est donc important pour le cédant d'accepter que la relève prenne de plus en plus de place dans l'entreprise, notamment au niveau stratégique et à la prise de décision, afin d'éviter que s'installe une frustration de la part de la relève. Le laisser-aller prend aussi une autre forme : le cédant doit accepter que la relève peut avoir une vision et des façons de faire qui sont différentes de la sienne, ce qui peut aussi causer certaines frustrations de part et d'autre.

À l'inverse, les études tendent à démontrer que « la présence du cédant lors de la passation des pouvoirs contribue à éviter les situations complexes. Le repreneur, accompagné par le cédant, présente deux fois moins de risque d'échec » (Centre de transfert d'entreprise du Québec, 2007, p.40). Par contre, certains agriculteurs ont témoigné avoir vécu certaines difficultés dans la perte du pouvoir décisionnel tout en continuant à habiter sur le lieu de production : assister sans pouvoir participer comme avant était pour eux un défi très éprouvant psychologiquement et professionnellement (Source : ODO, p.65-66).

Dans un autre ordre d'idées, les producteurs agricoles misent beaucoup sur la valeur des actifs de la ferme pour financer leurs besoins une fois à la retraite.

Toutefois, peu de producteurs ont des placements en dehors de l'entreprise puisqu'ils préfèrent injecter leurs économies dans celle-ci afin de la faire prospérer (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2020; Ouellet & Perrier, 2018). Il est donc primordial de sensibiliser les producteurs à l'importance de la planification financière prévisionnelle à la retraite afin d'avoir une idée claire des besoins et de quelles façons ils pourront être comblés (Lelièvre et al., 2025).

Exemple : M. Deschênes, 67 ans, repousse le transfert à sa fille, bien qu'elle soit prête. Il craint de s'ennuyer et de perdre son identité sans la ferme. Il continue à gérer seul, au risque d'épuisement.

Équité envers tous les enfants

Lorsque plusieurs enfants sont impliqués, la question de l'équité devient délicate. Comment transférer l'entreprise à un seul enfant sans léser les autres? Il faut souvent trouver des mécanismes de compensation (argent, biens non agricoles, parts dans une société) pour maintenir l'harmonie familiale. Ce défi est autant émotionnel que financier (Perrier & Lepage, 2009). Toutefois, il faut toujours garder en tête que, bien que l'entreprise qui est cédée à un membre de la famille possède une valeur marchande importante, elle ne vaut rien tant que le repreneur ne l'a pas lui-même vendue. Ainsi, malgré le fait que la transmission puisse sembler inéquitable envers tous les enfants, il n'en demeure pas moins que dans le regard de celui qui reprend les rôles, il n'en est pas tout à fait ainsi (A. Bolduc, communication personnelle, 16 juillet 2025).

L'entreprise familiale constitue un système complexe, car elle évolue dans un espace où les sphères familiale et entrepreneuriale s'entrecroisent constamment. Cette interdépendance peut entraîner certaines difficultés : la frontière entre vie familiale et professionnelle est souvent floue, les tensions familiales peuvent affecter le climat de travail, et inversement. Il peut aussi y avoir une tolérance envers des membres moins compétents ou des traitements de faveur, et la connaissance intime des faiblesses de chacun peut parfois être utilisée de manière blessante.

Cela dit, l'entreprise familiale présente aussi de nombreux avantages : les valeurs partagées renforcent l'engagement des employés, la persévérance est plus grande en période difficile, les décisions se prennent plus rapidement, et l'organisation fait preuve d'une grande flexibilité et capacité d'adaptation (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2004).

Exemple : La famille Pelletier a trois enfants. L'un veut reprendre la ferme, les deux autres non. Les parents peinent à trouver une formule juste pour compenser les deux qui ne recevront pas d'actifs agricoles, ce qui crée des tensions.

Relations familiales difficiles et enjeux de communication

Enfin, les dynamiques familiales peuvent être un frein important. Les conflits, les incompréhensions ou les attentes divergentes entre les membres de la famille compliquent souvent les discussions et les négociations entourant le transfert. Un climat de confiance et de communication est essentiel pour mener à bien ce processus. Autrement dit, les facteurs humains jouent un rôle central dans le succès du transfert d'entreprise, car la relation entre le cédant et la relève influence l'ensemble des étapes du processus (Boulianne et al., 2019; Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2020; Ouellet et al., 2003).

Une entreprise agricole est avant tout le reflet des personnes qui la font vivre. Les jeunes, qu'ils soient issus ou non du milieu agricole, choisissent généralement de s'orienter vers l'agriculture lorsqu'ils ont été exposés à un modèle positif et qu'ils perçoivent ce secteur comme porteur de sens. À l'inverse, ceux qui ont vécu le travail à la ferme comme une corvée, qui n'ont pas été identifiés comme relève potentielle ou qui estiment leurs chances d'établissement faibles, sont moins enclins à s'engager dans cette voie (Allard, 2004).

Parmi les facteurs associés aux échecs d'établissement, 75 % relèvent des dimensions humaines et organisationnelles, tandis que les aspects financiers et externes ne représentent qu'une minorité. Par ailleurs, 71 % des exploitants de moins de 40 ans gèrent leur ferme en coexploitation, ce qui rend les relations interpersonnelles particulièrement déterminantes dans la réussite du projet d'établissement. Lorsque les coexploitants ont des visions trop divergentes quant à l'avenir de l'entreprise, les possibilités de transfert diminuent et les risques de conflits augmentent (Allard, 2004; Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2004; Perrier & Lepage, 2009).

La recherche montre que plusieurs des principales causes d'abandon sont liées aux relations humaines et aux dynamiques entre les personnes impliquées :

- Des visions divergentes quant à l'avenir de la ferme entre les partenaires du transfert. Dans 40 % des cas d'abandon, des conflits liés à l'orientation de l'entreprise sont présents. Les différences de vision – entre le désir de changement de la relève et les habitudes bien ancrées du cédant – limitent les possibilités de transfert et favorisent les tensions.
- La méfiance du cédant envers le successeur.
- Des difficultés de communication entre les groupes ou individus impliqués.
- Une vision négative du métier d'agriculteur transmise par le père et intériorisée par les enfants.
- Les problèmes communicationnels.

Ces éléments peuvent tous être des sources d'échec dans le processus de transfert de l'entreprise et les travaux en cours permettent de comprendre qu'il y a souvent plus d'un facteur en cause (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2004, 2020).

Les conflits sont fréquents dans les projets de transfert, notamment lorsque la relève, souvent dans la vingtaine, pleine d'ambition et de rêves, se heurte à un cédant dans la quarantaine, davantage tourné vers la consolidation de ses acquis. Après un transfert, il arrive que les nouvelles pratiques mises en place par la relève suscitent de l'incompréhension chez les cédants. Même si ces derniers souhaitent respecter les besoins des repreneurs, des incompatibilités peuvent émerger, notamment en raison de visions divergentes ou d'un moment de transfert mal choisi (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2004; Lelièvre et al., 2025). Dès le départ, les jeunes repreneurs accordent une grande importance à la qualité de la relation avec le cédant. De leur côté, les cédants reconnaissent que des tensions ou des ralentissements peuvent survenir, surtout lorsque les ambitions de la relève entrent en conflit avec leur propre vision de l'entreprise. Dans ces situations, il peut être difficile de concilier le travail accompli par le cédant avec les aspirations du repreneur, ce qui complique la recherche d'un terrain d'entente (Lelièvre et al., 2025).

En addition, la relation père-fils est particulièrement délicate et s'inscrit souvent dans un triangle relationnel complexe impliquant la mère, qui se retrouve prise entre les deux. La culture patriarcale, où le père détient l'autorité décisionnelle, freine souvent l'apprentissage et l'autonomie de la relève. À l'inverse, une culture participative favorise son développement et son épanouissement (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2004; Ouellet et al., 2003).

Conserver un bon climat de travail, des communications fluides et transparentes et une relation de collaboration plutôt que d'autorité permettrait d'augmenter les chances de réussite du transfert (Allard, 2004; Ouellet et al., 2003). De plus, le fait de partager une vision commune sur l'avenir de l'entreprise est également un facteur déterminant et parfois essentiel pour assurer une bonne entente et la réussite des démarches de transfert (Cain Lamarre, s. d.; Lelièvre et al., 2025). Pour le repreneur, il est essentiel que sa vision soit compatible avec celle du cédant et qu'une relation de confiance réciproque puisse s'établir. Si les transferts qui s'étendent sur plusieurs années peuvent générer de l'anxiété, l'absence de médiation risque également d'inciter l'entrepreneur en devenir à envisager d'autres avenues, voire à renoncer complètement à son projet d'établissement (Lelièvre et al., 2025; Ouellet et al., 2003).

Les études montrent que les transmissions les plus harmonieuses sont celles qui parviennent à conjuguer les valeurs familiales – telles que la solidarité,

l'attachement au patrimoine et le mode de vie – avec les exigences de l'entreprise. Pourtant, près de la moitié des propriétaires et leur relève ne s'entendent pas sur la répartition des responsabilités, révélant un taux élevé de désaccord (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2004).

Pour que la relève puisse s'adapter à son nouveau rôle, son implication doit être progressive. Cela demande du temps, de la patience, de l'énergie, de la pratique et du courage. Le développement de compétences intrapersonnelles et interpersonnelles est essentiel pour naviguer dans un modèle de gestion plus collaboratif. Un transfert trop rapide, sans cette préparation, risque de compromettre la réussite du processus (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2004; Ouellet et al., 2003).

Finalement, une gestion efficace des changements liés au transfert d'entreprise permet de réduire les résistances, de favoriser l'adoption d'une culture organisationnelle plus participative et de limiter les effets négatifs des facteurs individuels, familiaux et organisationnels qui freinent l'établissement de la relève et le retrait des parents. À l'inverse, une mauvaise gestion du changement se manifeste de plus en plus dans les entreprises agricoles québécoises, avec des conséquences préoccupantes : démantèlement d'exploitations, hausse du stress et détresse psychologique chez les agriculteurs, entre autres (Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec, 2004).

Exemple : Dans la famille Morin, les conflits entre le père et le fils aîné rendent toute discussion sur le transfert impossible. Le climat familial empêche d'aborder le sujet sereinement, malgré l'intérêt du fils cadet pour la reprise.

Petit traité de fiscalité agricole

Les enjeux fiscaux du transfert d'entreprise

1. Le transfert intergénérationnel sans impact fiscal

Les lois fiscales permettent, sous certaines conditions, le transfert de biens agricoles à un enfant ou petit-enfant sans déclencher d'impôt immédiat. Ce « roulement » peut s'appliquer à :

- des terres agricoles,
- des bâtiments et équipements,
- des quotas,
- des actions d'une société agricole familiale.

Ce mécanisme vise à faciliter la relève tout en évitant une charge fiscale trop lourde pour le cédant.

Source : St-Roch, 2025

2. L'exonération cumulative des gains en capital (ECGC)

Les propriétaires peuvent bénéficier d'une déduction à vie sur les gains en capital réalisés lors de la vente de biens agricoles admissibles.

- Montant maximal : 1,25 M\$ depuis juin 2024.
- Biens admissibles : terres, quotas, actions de sociétés agricoles familiales.

Cette exonération peut réduire considérablement l'impôt à payer lors d'un transfert ou d'une vente.

Source : FCEI, 2022; La Terre de Chez-Nous, 2025

3. Les pièges du transfert entre sociétés liées

Avant le projet de loi C-208, vendre une entreprise à une société contrôlée par un enfant pouvait entraîner une requalification du gain en capital en dividende, imposé à un taux plus élevé (jusqu'à 45 %).

Depuis 2021, la loi permet un traitement fiscal plus équitable pour les transferts familiaux, à condition de respecter certains critères (âge, contrôle, durée de détention des actions).

Source : Capwell, 2021; Financement agricole Canada, 2025

4. La répartition du prix de vente

Lors d'une vente, la manière dont le prix est réparti entre les actifs (terres, bâtiments, quotas, etc.) influence directement l'impôt à payer.

Une planification stratégique est essentielle pour minimiser les impacts fiscaux.

Source : Agence du revenu du Canada, 2025; La Terre de Chez-Nous, 2025

5. L'importance de l'accompagnement professionnel

La fiscalité agricole est complexe et évolutive. Un accompagnement par des fiscalistes spécialisés permet :

- d'optimiser les stratégies de transfert,
- de respecter les critères d'admissibilité,
- d'éviter les erreurs coûteuses.

Des organismes comme Agri-Transfert ou le CMCA offrent des services-conseils adaptés aux agriculteurs et à la relève.

Source : Agri-Transfert, 2025

Cas de figure : le transfert apparenté versus non apparenté

Le transfert d'une entreprise agricole est une opération délicate, influencée par la nature du lien entre le cédant et le repreneur. Que le transfert soit apparenté (familial ou entre proches) ou non apparenté (à un tiers), les enjeux diffèrent considérablement, tant sur le plan humain que financier.

Enjeux relationnels et émotionnels

	Transfert apparenté	Transfert non apparenté
Description de l'enjeu	Le transfert familial est souvent chargé d'émotions. Il implique des dynamiques intergénérationnelles, des attentes implicites et parfois des conflits non résolus. Le cédant peut avoir de la difficulté à lâcher prise, tandis que la relève peut ressentir une pression à réussir ou à respecter les traditions familiales.	Les relations sont plus professionnelles. L'absence de lien affectif facilite parfois les négociations, mais peut aussi créer un climat de méfiance. Le cédant doit s'assurer que le repreneur partage les valeurs de l'entreprise.
Exemple	Un père hésite à céder la gestion à sa fille, même si elle est compétente, par peur de perdre son rôle dans l'entreprise.	Un producteur vend à un jeune entrepreneur sans lien familial, mais exige un plan d'affaires solide et une période de transition supervisée.

Enjeux financiers

	Transfert apparenté	Transfert non apparenté
Description de l'enjeu	Il est fréquent que le prix de vente soit ajusté pour favoriser la relève familiale, ce qui peut poser des problèmes d'équité entre les enfants. Le cédant peut aussi accepter des modalités de paiement plus souples.	Le prix est généralement fixé selon la valeur marchande. Le repreneur doit souvent recourir à un financement externe, ce qui peut allonger les délais, complexifier le processus, ou même forcer l'arrêt des procédures.
Exemple	Une mère vend la ferme à son fils à un prix inférieur à la valeur marchande, ce qui crée des tensions avec ses autres enfants.	Une jeune agricultrice obtient un prêt pour acheter une ferme, mais doit prouver la rentabilité du projet à la banque.

Enjeux de planification et de communication

	Transfert apparenté	Transfert non apparenté
Description de l'enjeu	La communication est souvent informelle, ce qui peut mener à des malentendus. Le plan de relève est parfois négligé, car on suppose que la transmission se fera naturellement.	Le processus est généralement plus structuré. Il implique des contrats, des évaluations et un accompagnement professionnel. Cela peut sécuriser les deux parties, mais demande plus de temps et de ressources.
Exemple	Un fils travaille sur la ferme depuis 10 ans sans contrat officiel, ce qui complique le transfert au moment de la retraite du père.	Une coopérative accompagne un jeune repreneur externe dans toutes les étapes du transfert, de l'évaluation à la signature.

Enjeux de continuité et de vision

	Transfert apparenté	Transfert non apparenté
Description de l'enjeu	La relève familiale est souvent perçue comme une continuité naturelle. Toutefois, les visions peuvent diverger entre générations (ex. : agriculture biologique vs conventionnelle).	Le repreneur peut apporter une vision nouvelle, mais cela peut aussi entraîner une rupture avec l'histoire de l'entreprise.
Exemple	Une fille souhaite convertir la ferme laitière en production caprine, ce qui inquiète ses parents.	Un acheteur transforme une ferme céréalière en entreprise agrotouristique, au grand étonnement de la communauté locale.

Étude de cas 1 : Transfert apparenté – La Ferme Lavoie

Contexte : La Ferme Lavoie, une entreprise laitière familiale située au Centre-du-Québec, est exploitée par M. Lavoie depuis plus de 35 ans. Son fils, Marc, travaille sur la ferme depuis l'adolescence.

Déroulement du transfert : Marc souhaite reprendre l'entreprise, mais le transfert est retardé par des enjeux émotionnels. M. Lavoie a de la difficulté à se retirer complètement et continue à prendre les décisions majeures. De plus, la question de l'équité entre les trois enfants complique la négociation du prix de vente.

Enjeux rencontrés :

- Difficulté à lâcher prise du cédant.
- Absence de plan de relève formel.
- Tensions familiales liées à l'équité successorale.
- Sous-évaluation volontaire de l'entreprise pour favoriser la relève.

Résultat : Après plusieurs années de discussions et l'intervention d'un conseiller externe, un plan de transfert progressif est mis en place. Marc devient copropriétaire à 50 % pendant 5 ans avant de racheter la totalité. Les autres enfants reçoivent une compensation équitable sous forme d'actifs non agricoles.

Étude de cas 2 : Transfert non apparenté – La Ferme du Ruisseau

Contexte : Mme Tremblay, propriétaire d'une ferme maraîchère en Montérégie, n'a pas de relève familiale. Elle décide de transférer son entreprise à Sophie, une jeune diplômée en agriculture qui souhaite s'établir.

Déroulement du transfert : Le transfert est structuré dès le départ : évaluation de l'entreprise, plan d'affaires, entente de location-achat sur 3 ans. Un mentorat est mis en place pour faciliter la transition.

Enjeux rencontrés :

- Financement difficile pour la repreneure.
- Nécessité de bâtir une relation de confiance entre les parties.
- Résistance de certains fournisseurs et clients à la nouvelle gestion.
- Besoin d'un accompagnement professionnel soutenu.

Résultat : Grâce à l'appui d'un programme régional de soutien à la relève non apparentée, Sophie réussit à acquérir l'entreprise. Mme Tremblay reste impliquée comme mentore pendant deux ans. Le transfert est un succès et l'entreprise connaît une croissance.

Cas de figure : le transfert d'une entreprise agricole selon la forme juridique

Le choix de la forme juridique d'une entreprise agricole influence grandement les modalités de son transfert. Chaque structure comporte des implications fiscales, légales et organisationnelles qui peuvent faciliter ou compliquer la transition vers une nouvelle génération ou un nouveau propriétaire. Le Tableau 7 permet de constater les différences entre les formes juridiques en ce qui concerne les enjeux liés au transfert de l'entreprise.

Le choix de la forme juridique influence profondément la manière dont une entreprise agricole peut être transférée. Une bonne planification, accompagnée de conseils juridiques et fiscaux, est essentielle pour assurer une transition harmonieuse, peu importe la structure choisie.

Tableau 7. Comparaison des enjeux liés au transfert selon la forme juridique de l'entreprise

	Entreprise individuelle	Société en nom collectif	Société par actions
Description	L'entreprise individuelle est la forme la plus simple et la plus répandue, surtout chez les petits producteurs. L'entreprise et l'entrepreneur ne forment qu'une seule entité juridique.	Deux ou plusieurs personnes exploitent ensemble une entreprise agricole. Les partenaires partagent les profits, les pertes et la gestion.	La société est une entité juridique distincte. Elle peut posséder des biens, contracter des dettes et signer des contrats en son propre nom.
Enjeux spécifiques	<p>Transfert complet requis : Il n'est pas possible de transférer une partie de l'entreprise. Le cédant doit vendre ou céder l'ensemble des actifs.</p> <p>Fiscalité : Le transfert entraîne souvent une disposition réputée des biens, ce qui peut générer un gain en capital imposable.</p> <p>Absence de continuité légale : L'entreprise cesse d'exister légalement au moment du transfert, ce qui peut compliquer les relations avec les fournisseurs ou les institutions financières.</p> <p>Planification successorale limitée : Moins de flexibilité pour intégrer graduellement la relève</p>	<p>Entrée progressive possible : Un nouvel associé peut être intégré graduellement, ce qui facilite la relève.</p> <p>Responsabilité illimitée : Chaque associé est personnellement responsable des dettes, ce qui peut freiner l'entrée de nouveaux partenaires.</p> <p>Fiscalité : Le transfert de parts peut entraîner des conséquences fiscales, mais offre plus de souplesse que l'entreprise individuelle.</p> <p>Entente de partenariat essentielle : Une convention bien rédigée est cruciale pour éviter les conflits lors du départ ou de l'arrivée d'un associé.</p>	<p>Grande flexibilité : Il est possible de transférer les actions graduellement, facilitant la relève progressive.</p> <p>Avantages fiscaux : Le cédant peut bénéficier de l'exonération du gain en capital sur la vente d'actions admissibles.</p> <p>Structure plus complexe : La gestion administrative et comptable est plus lourde, ce qui peut décourager certains producteurs.</p> <p>Planification successorale facilitée : Permet de séparer la gestion, la propriété et les revenus.</p>
Exemple	M. Gagnon, producteur de petits fruits, doit vendre tous ses équipements et ses terres à sa fille, car il ne peut pas lui transférer une part de l'entreprise individuelle.	Les frères Tremblay accueillent leur nièce comme associée dans leur SENC. Elle devient progressivement copropriétaire, ce qui permet une transition en douceur.	Mme Boucher détient 100 % des actions de sa ferme incorporée. Elle vend 25 % des actions à son fils chaque année pendant quatre ans, tout en demeurant active dans l'entreprise.

Cas de figure : l'impact de la taille de l'entreprise sur son transfert

Le transfert d'une entreprise agricole ne se déroule pas de la même manière selon qu'il s'agisse d'une petite ferme familiale ou d'une grande exploitation commerciale. La taille de l'entreprise détermine la complexité du processus, les ressources nécessaires et les risques associés. Le Tableau 8 permet une comparaison des enjeux spécifiques liés au transfert de l'entreprise en fonction de sa taille.

Tableau 8. Comparaison des enjeux liés au transfert selon la taille de l'entreprise

	Petites entreprises	Moyennes entreprises	Grandes entreprises
Caractéristiques	Souvent exploitées par une seule personne ou un couple, avec peu d'employés et une structure simple (souvent en entreprise individuelle).	Souvent diversifiées, avec une structure plus formelle (société de personnes ou par actions), quelques employés, et une rentabilité plus stable.	Exploitations à grande échelle, souvent incorporées, avec plusieurs employés, une gestion professionnelle et des revenus élevés.
Enjeux spécifiques	<p>Rentabilité limitée : Ces entreprises génèrent parfois des revenus modestes, ce qui peut décourager la relève.</p> <p>Accès au financement : Les repreneurs ont plus de difficulté à convaincre les institutions financières de la viabilité du projet.</p> <p>Manque de planification : Le transfert est souvent informel, sans plan structuré ni accompagnement professionnel.</p> <p>Forte implication personnelle : L'entreprise est intimement liée à la vie du cédant, ce qui rend le détachement émotionnel difficile.</p>	<p>Complexité croissante : Le transfert implique plus d'actifs, de partenaires et parfois des dettes importantes.</p> <p>Besoin de structuration : Un plan de relève, une évaluation d'entreprise et une stratégie fiscale deviennent essentiels.</p> <p>Équilibre entre tradition et innovation : La relève souhaite souvent moderniser l'entreprise, ce qui peut créer des tensions avec le cédant.</p>	<p>Structure complexe : Le transfert implique des actions, des conseils d'administration, des contrats de travail, etc.</p> <p>Fiscalité stratégique : L'optimisation fiscale est cruciale pour éviter des coûts élevés lors du transfert.</p> <p>Multiplés parties prenantes : Il faut gérer les attentes des actionnaires, des partenaires et parfois des investisseurs.</p> <p>Planification à long terme : Le transfert se fait sur plusieurs années, avec des étapes bien définies.</p>
Exemple	Une petite ferme apicole exploitée par un couple sans relève familiale peine à trouver un repreneur intéressé par un revenu saisonnier et modeste.	Une ferme laitière de 80 vaches, exploitée par deux frères, planifie l'intégration de la fille de l'un d'eux. Le transfert nécessite une réorganisation des parts et une entente formelle.	Une entreprise porcine de 2 000 porcs planifie le transfert à deux jeunes agronomes. Un plan de rachat progressif est mis en place sur 10 ans, avec accompagnement juridique et fiscal.

Conclusion

La taille de l'entreprise agricole influence directement la nature et la complexité du transfert. Si les petites entreprises font face à des enjeux de viabilité et de relève, les grandes exploitations doivent gérer des structures complexes et des enjeux stratégiques. Dans tous les cas, une planification rigoureuse et un accompagnement professionnel sont essentiels pour assurer une transition réussie.

Finalement, Ouellet et al (2003, p.22). apportent la conclusion suivante :

« Les conditions à un bon transfert sont, par ordre d'importance, les suivantes : la planification à long terme (de 5 à 10 ans); la réelle volonté des deux parties, d'une part, de travailler en agriculture et, d'autre part, de transférer l'entreprise; la primauté donnée à une bonne communication sur les objectifs, les données de l'entreprise, le mode de prise de décision et de faire des ententes écrites; l'utilisation de ressources externes; et, finalement, l'importance de la transférabilité de la ferme. »

Faits saillants des enjeux

De ces multiples enjeux, cinq faits saillants en ressortent :

- **Le financement, principal obstacle pour la relève** : L'accès au capital est difficile, surtout pour les jeunes sans patrimoine. Le coût élevé des terres et la frilosité des institutions financières freinent l'établissement, même avec un bon projet.
- **L'écart entre valeur marchande et valeur économique** : La surévaluation des actifs agricoles rend le transfert moins viable que le démantèlement, qui génère souvent un revenu plus élevé pour le cédant, au détriment de la continuité des activités agricoles.
- **Le manque de planification et complexité des démarches** : Le transfert est un processus long et complexe, souvent amorcé trop tard. L'absence de plan structuré et de soutien professionnel mène à des erreurs, des retards ou des abandons.
- **Enjeux humains et familiaux** : Les conflits intergénérationnels, les visions divergentes et les dynamiques familiales tendues sont parmi les principales causes d'échec. Une communication ouverte et un accompagnement adapté sont essentiels.
- **Absence de relève identifiée** : Le vieillissement des producteurs, la migration des jeunes et la dévalorisation du métier agricole font en sorte que plusieurs fermes n'ont pas de successeur, menant souvent au démantèlement.

Résultat de l'enquête menée auprès des producteurs agricoles

Dans le cadre des réflexions sur la pérennité des entreprises agricoles, une enquête a été réalisée auprès des producteurs de la Capitale-Nationale et de la Ville de Lévis afin de mieux comprendre les intentions de transfert, les obstacles rencontrés et les besoins exprimés. Cette démarche visait à recueillir des données concrètes sur la réalité des cédants et de leur relève, en mettant en lumière les facteurs qui influencent la planification et la réussite des transferts. Les résultats présentés ci-après offrent un portrait global des enjeux et des pistes d'action pour soutenir la continuité des entreprises agricoles dans la région.

Synthèse des résultats de l'enquête³

L'enquête révèle que la majorité des répondants proviennent des MRC de Portneuf, de l'Île-d'Orléans et de l'Agglomération de Québec. Les productions dominantes sont le lait, l'acériculture et les bovins de boucherie. Sur le plan juridique, la société par actions est la forme la plus fréquente, suivie de l'entreprise individuelle. La valeur des actifs des entreprises se situe principalement entre 500 000 \$ et 1 999 999 \$.

Concernant les intentions de transfert, 28 répondants souhaitent transférer leur entreprise, tandis que 12 sont incertains ou ne prévoient pas le faire. Parmi ceux qui envisagent un transfert, 21 ont identifié une relève, majoritairement leurs enfants.

Les principaux freins identifiés sont l'absence de relève, la jeunesse de la relève potentielle, la structure financière inadéquate et le manque de services d'accompagnement, souvent jugés coûteux. Plusieurs producteurs expriment également un sentiment de ne pas savoir comment s'y prendre pour planifier le transfert.

Les motivations pour entamer la planification incluent le désir de bien préparer le transfert, la volonté de déléguer des responsabilités à la relève et la définition d'un projet de retraite. La santé et la fatigue sont également des facteurs incitatifs.

L'avancement des démarches varie : la planification humaine et organisationnelle est la plus avancée, tandis que les aspects fiscaux et juridiques demeurent largement non amorcés. La réflexion personnelle est la dimension la plus complétée.

³ Pour consulter l'ensemble des résultats de l'enquête, veuillez vous rendre à l'Annexe 2. À noter que la méthodologie est brièvement expliquée dans l'introduction de ce portrait.

Les besoins exprimés concernent principalement l'accompagnement fiscal et juridique, les formations sur le transfert et la préparation à la retraite, ainsi que l'appui en gestion.

Sur le plan des perceptions, le transfert est associé à un certain niveau de stress et à un risque modéré de conflits familiaux. L'agriculture est perçue comme peu attrayante pour la relève, et le soutien communautaire est jugé insuffisant par une majorité.

Enfin, les obstacles externes les plus cités sont les défis administratifs et réglementaires, l'accès aux terres et le coût des intrants. Les facteurs favorables incluent l'attractivité touristique, la présence de services agricoles et le dynamisme régional.

Conclusion

Les résultats de cette enquête mettent en évidence l'importance d'un accompagnement structuré et accessible pour favoriser la réussite des transferts d'entreprises agricoles. Bien que la majorité des producteurs expriment l'intention de transférer leur entreprise et disposent d'une relève identifiée, plusieurs obstacles persistent, notamment l'absence de planification fiscale et juridique, le manque de services spécialisés et les défis financiers. Ces constats soulignent la nécessité de renforcer les outils de formation, d'offrir un soutien personnalisé et de simplifier les démarches administratives. En agissant sur ces leviers, il sera possible de sécuriser la continuité des entreprises agricoles et de contribuer à la vitalité économique et sociale des territoires ruraux.

Résultat des groupes de discussions sur les enjeux liés au transfert de l'entreprise agricole⁴

Dans le cadre du projet Agent Bougeant, deux groupes de discussion ont été organisés : l'un avec des cédants et l'autre avec des relèves. Ces rencontres visaient à bonifier ce portrait sur la transférabilité des entreprises agricoles, en complément des concepts théoriques abordés dans celui-ci. L'objectif était de lier la théorie à la pratique, en recueillant des témoignages concrets sur les défis, les leviers et les perceptions entourant le transfert d'entreprise. Ces échanges font également écho aux résultats de l'enquête par sondage réalisée durant l'été et l'automne 2025, où plusieurs enjeux avaient été identifiés, notamment la planification, la communication, la fiscalité et la pérennité des entreprises. Les discussions permettent ainsi de mettre en lumière la diversité des situations

⁴ Pour consulter le guide d'entrevue des groupes de discussions, veuillez vous rendre à l'Annexe 3. À noter que la méthodologie est brièvement expliquée dans l'introduction de ce portrait.

vécues et d'illustrer comment les réalités humaines, financières et organisationnelles influencent la réussite ou la complexité des transferts.

Le groupe des cédants

Le groupe de cédants agricoles a mis en lumière une grande diversité de parcours et de ressentis face au transfert d'entreprise. Pour certains, comme ceux qui avaient une relève identifiée et motivée, le processus s'est déroulé sans angoisse, presque naturellement. D'autres, en revanche, ont exprimé un stress marqué, notamment lorsqu'il existe des tensions familiales ou un manque de clarté dans les étapes à suivre. Le transfert est généralement perçu comme plus simple lorsqu'un seul enfant manifeste un intérêt, car cela réduit les risques de conflits entre héritiers.

Un consensus s'est dégagé sur l'importance de planifier tôt. Plusieurs ont souligné que les premières décisions prises dès la sortie de la relève devraient déjà intégrer la perspective de transférabilité. Retarder la planification peut mener à des complications fiscales ou familiales, et certains ont insisté sur le fait que les investissements doivent être pensés en fonction de leur impact futur sur la transmission.

Les enjeux familiaux sont apparus comme un thème central. L'équité entre enfants est une source fréquente de tension : certains vivent des conflits avec des héritiers non impliqués dans l'exploitation, mais qui revendiquent une part de la valeur de la ferme. À l'inverse, d'autres ont montré que des conventions claires, des contrats notariés et des structures bien définies permettent d'éviter les chicanes. La valeur élevée des actifs agricoles, souvent perçue comme une richesse « sur papier », accentue ces incompréhensions, surtout auprès des membres de la famille qui ne connaissent pas la réalité du travail agricole.

Sur le plan financier, les cédants s'entendent pour dire qu'il est irréaliste de vendre une ferme à sa juste valeur marchande : la relève ne pourrait pas rentabiliser un tel achat. Les transferts reposent donc sur la capacité de remboursement de l'entreprise plutôt que sur sa valeur théorique. La fiscalité, et en particulier le gain en capital, est une préoccupation majeure, surtout pour ceux qui amorcent le processus tardivement ou qui ont été mal conseillés.

Les facteurs de réussite identifiés reposent largement sur l'accompagnement par des professionnels spécialisés : consultants, fiscalistes et notaires sont jugés essentiels. Plusieurs ont insisté sur l'importance que ces intervenants connaissent bien le milieu agricole, afin de proposer des solutions adaptées. L'accompagnement psychologique est aussi évoqué, car il n'est pas toujours simple pour les cédants de « lâcher prise » et de déléguer leurs responsabilités.

La question de la relève est apparue sous différents angles. Certains n'ont pas de relève identifiée et envisagent un transfert externe, ce qui pose des défis financiers et organisationnels. D'autres ont souligné que le modèle coopératif pourrait être une solution pour assurer la pérennité des entreprises de grande valeur, en permettant à plusieurs jeunes de se regrouper pour reprendre collectivement.

Enfin, les discussions ont montré que la retraite est vécue de manière variable : certains continuent à aider ponctuellement, trouvant un équilibre entre liberté et engagement, tandis que d'autres souhaitent une coupure nette. Dans tous les cas, les décisions d'investissement et de gestion actuelles doivent être pensées en fonction de leur impact futur sur la transférabilité de l'entreprise.

Le groupe des relèves

Le groupe de relèves agricoles a révélé des parcours variés et des perceptions contrastées face au transfert d'entreprise. Pour certains, le projet de reprise est clair et motivant, tandis que d'autres demeurent indécis, partagés entre l'attachement à la ferme et des considérations personnelles. Cette hésitation est souvent alimentée par des tensions familiales ou par la crainte de reproduire des conflits observés chez les générations précédentes. Lorsque plusieurs membres souhaitent s'impliquer, la question de la répartition des rôles et des responsabilités devient centrale, et la cogestion apparaît comme une solution envisageable, mais exige une organisation rigoureuse.

Les enjeux financiers constituent un défi majeur pour la relève. L'accès au financement pour racheter les parts de l'entreprise est perçu comme une source importante de stress, particulièrement lorsque l'entreprise est endettée ou que ses revenus sont fragiles. Les participants ont souligné la difficulté de trouver un équilibre entre offrir un montant juste aux cédants et préserver la viabilité économique de la ferme. Cette réalité est exacerbée dans les entreprises diversifiées, où certaines activités ne sont pas reconnues comme agricoles (dénéigement, pension de chevaux, cours d'équitation, location de portes dans l'immobilier résidentiel, etc.) par les fiscalistes, ce qui complique les démarches et les conditions fiscales.

La lourdeur administrative et la complexité des exigences légales et fiscales sont également des obstacles importants. Les relèves ont exprimé le besoin d'un accompagnement professionnel pour naviguer dans ces zones grises, tout en reconnaissant la réticence de certains cédants à faire appel à des conseillers externes. Cette résistance, souvent liée à la peur de perdre le contrôle ou à des expériences négatives avec des consultants, ajoute une dimension relationnelle aux défis techniques du transfert.

La communication ressort comme un facteur déterminant pour la réussite du processus. Les participants ont insisté sur l'importance de clarifier les attentes, de structurer les rôles et de mettre en place des conventions formelles, afin d'éviter les non-dits et les conflits. Plusieurs ont mentionné que des discussions franches en amont permettent de prévenir les tensions, surtout lorsque des décisions doivent être prises rapidement. À l'inverse, l'absence de dialogue formel peut accentuer les frictions et nuire à la performance globale de l'entreprise.

Enfin, la question du temps nécessaire pour préparer le transfert a suscité des réflexions divergentes. Si certains souhaitent un processus graduel pour éviter les brusqueries, d'autres reconnaissent la nécessité d'agir rapidement lorsque le climat familial devient lourd. Les relèves ont également exprimé le besoin de formations adaptées, axées sur la gestion et le transfert de connaissances, afin de mieux se préparer à leurs futures responsabilités.

Les facteurs de succès identifiés reposent sur une combinaison de communication proactive, d'accompagnement neutre (par exemple, un médiateur), et d'une reconnaissance des compétences complémentaires au sein de l'équipe. La capacité à structurer le travail, à déléguer efficacement et à maintenir un climat de collaboration apparaît comme essentielle pour assurer la pérennité des entreprises agricoles en processus de transfert.

Conclusion

Voici quelques faits saillants à retenir :

- **Planification précoce** est essentielle pour anticiper les impacts fiscaux et organisationnels.
- **Communication** (formelle et informelle) constitue le levier principal pour un transfert harmonieux.
- **Équité familiale et lâcher-prise** sont des enjeux récurrents, nécessitant parfois un soutien psychologique.
- **Accompagnement professionnel spécialisé** (fiscaliste, notaire, consultant) est incontournable, mais perçu comme coûteux.
- **Modèles innovants** (coopératives, fragmentation des actifs) pourraient faciliter la transférabilité.
- **Enjeux financiers** demeurent le principal frein, tant pour la relève (capacité de payer) que pour les cédants (sécurité financière).
- **Facteurs humains** (conflits, stress, identité) influencent autant que les aspects techniques la réussite du transfert.

Écosystème agricole

L'approche systémique de la production agricole territoriale consiste à analyser l'agriculture non pas comme une série d'activités isolées, mais comme un ensemble intégré d'interactions entre les acteurs, les ressources, les pratiques et les dynamiques propres à un territoire donné. Elle considère que la production agricole est influencée par des facteurs multiples — économiques, sociaux, environnementaux, politiques et culturels — qui interagissent à différentes échelles.

À l'échelle régionale ou territoriale, cette approche permet de :

- Identifier les interdépendances entre les exploitations agricoles, les infrastructures, les marchés, les institutions et les communautés locales.
- Comprendre les effets systémiques des politiques publiques, des changements climatiques ou des transformations économiques sur l'ensemble du secteur agricole.
- Favoriser la cohérence des interventions en matière de développement rural, de planification territoriale et de transition agroécologique.
- Valoriser les spécificités locales, notamment les savoir-faire, les ressources naturelles et les formes d'organisation sociale.

En somme, cette approche vise à renforcer la résilience et la durabilité des systèmes agricoles en tenant compte de la complexité territoriale dans laquelle ils s'inscrivent.

Chaque élément du système (Figure 2) a le potentiel d'être directement impacté par le transfert de l'entreprise agricole ou, à plus forte raison, son démantèlement.

Figure 2. Représentation simplifiée du système alimentaire avec activités.



Source : Carrefour Vivre en Ville, 2024.

Fournisseurs d'intrants et de services

Le secteur des intrants agricoles dans la région repose sur un réseau diversifié de fournisseurs offrant semences, fertilisants, produits phytosanitaires, équipements et services spécialisés. Les entreprises locales collaborent avec des coopératives agricoles et des distributeurs régionaux pour répondre aux besoins des exploitations maraîchères, acéricoles et d'élevage.

Les services d'accompagnement théorique sont assurés par des organismes comme le Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec (CRAAQ) tandis que l'accompagnement au niveau technique se fait notamment par des conseillers du secteur privé. La région bénéficie aussi d'un appui du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ) grâce à différents programmes de financement ainsi qu'un accompagnement soutenu par les conseillers en développement régional.

Finalement, il existe plusieurs cabinets de comptabilité et de fiscalité qui offrent des services aux entreprises agricoles : services spécialisés en comptabilité, fiscalité, gestion et droit. Ces cabinets accompagnent les producteurs dans le transfert d'entreprise, la planification financière, la tenue de livres et autres, avec une approche adaptée aux réalités du milieu agricole.

Transformation alimentaire et abattage

La Capitale-Nationale occupe le 4^e rang provincial pour l'importance de son secteur de transformation alimentaire, derrière Montréal, la Montérégie et Chaudière-Appalaches. On y dénombre 217 entreprises générant 4 620 emplois directs et des livraisons manufacturières de 2,4 G\$, soit 8 % des livraisons québécoises (Aliments Santé, s. d.).

Les créneaux distinctifs incluent :

- Produits de boulangerie, pâtisseries et desserts
- Chocolats et confiseries
- Boissons alcoolisées (microbrasseries, cidreries, spiritueux)
- Fromageries et produits laitiers

La région se démarque par son écosystème d'innovation, avec des centres de recherche comme l'INAF (Université Laval), le Centre de développement bioalimentaire du Québec (CDBQ) et des incubateurs tels que Ag-Bio Centre et Mycélium. Ces structures soutiennent le développement d'aliments santé, la valorisation des protéines végétales et la recherche en nutrition personnalisée.

L'abattage et la transformation carnée sont présents, mais moins dominants que dans d'autres régions, la spécialisation locale étant davantage orientée vers les produits transformés à valeur ajoutée et les circuits courts. Toutefois, le fait de ne

pas avoir d'abattoir sous juridiction provinciale est un enjeu pour plusieurs producteurs souhaitant commercialiser en dehors de ces circuits courts, les obligeant à faire transporter le bétail sur plusieurs centaines de kilomètres.

Distribution alimentaire

La distribution agroalimentaire repose sur un maillage d'entreprises régionales et provinciales. Des acteurs comme Dubé Loiselle, DRB Distribution et DMB Distribution assurent la logistique pour les commerces de détail, la restauration et les institutions. L'entreposage frigorifique et le transport spécialisé sont des maillons critiques, particulièrement pour les produits périssables et les boissons artisanales.

Les initiatives régionales, telles que *Saveurs de chez nous*, visent à rapprocher producteurs et consommateurs en facilitant la présence des produits locaux dans les épiceries et en développant des partenariats avec les chaînes alimentaires (*Saveurs de chez nous*, s. d.). Le Grand Marché de Québec joue un rôle central comme pôle de mise en marché et vitrine pour les producteurs et transformateurs locaux (CMQuébec, s. d.).

Commercialisation

La région bénéficie d'un important bassin de consommateurs (près de 900 000 habitants) et d'une forte attractivité touristique, ce qui stimule la demande pour les produits locaux et les expériences agrotouristiques (Forum des Élus de la Capitale-Nationale, 2017). Les marchés publics (dont le Grand Marché de Québec) et les circuits courts (fermes, paniers bio, kiosques) sont en croissance, soutenus par des programmes régionaux.

Les commerces de détail intègrent de plus en plus les produits identifiés « Saveurs de chez nous », favorisant l'achat local. La restauration gastronomique et les hôtels valorisent également les produits du terroir, contribuant à l'image gourmande de la région. Des produits emblématiques comme le maïs sucré de Neuville et les fraises de l'Île d'Orléans renforcent cette identité.

Économie

La région de la Capitale-Nationale occupe une place stratégique dans l'économie québécoise grâce à la force de son secteur bioalimentaire. En 2023, cette industrie génère un produit intérieur brut (PIB) estimé à 2,1 G\$, soit 5 % du PIB régional, ce qui en fait le troisième plus important PIB bioalimentaire de la province. Ce poids économique repose sur trois piliers : l'agriculture (6 %), la transformation alimentaire (26 %) et la restauration commerciale (31 %). Ensemble, ces activités soutiennent près de 50 000 emplois, représentant 12 % de la main-d'œuvre régionale, dont plus de la moitié dans la restauration (MAPAQ, 2024).

L'agriculture joue un rôle essentiel dans la vitalité et l'identité de la région. Elle alimente non seulement les marchés locaux et les restaurants qui privilégient les produits frais et de niche, mais elle soutient aussi l'essor de l'agrotourisme, un moteur d'attractivité pour les visiteurs. Des productions emblématiques comme les pommes de l'Île d'Orléans, les fromages artisanaux ou encore les microbrasseries locales illustrent la richesse et la diversité de ce secteur. Ces activités contribuent à maintenir des paysages vivants, à dynamiser les communautés rurales et à renforcer les circuits courts, favorisant ainsi une économie durable et résiliente.

Accompagnement des producteurs

La région de la Capitale-Nationale et de la Ville de Lévis bénéficie d'un écosystème riche et structuré pour soutenir les producteurs agricoles à toutes les étapes de leur parcours, de l'établissement à la croissance de leur entreprise.

Entente sectorielle sur le développement des activités agricoles et agroalimentaires de la région de la Capitale-Nationale et de Lévis (Chantier 4 : relève entrepreneuriale)

Le projet « Agent Bougeant » vise à renforcer la durabilité des entreprises agricoles en facilitant leur transmission, qu'elle soit familiale ou réalisée par des repreneurs externes. Il repose sur l'identification des producteurs susceptibles de céder leur entreprise, l'analyse des freins au transfert, et la mobilisation d'acteurs clés du territoire de la Capitale-Nationale et de la Ville de Lévis.

Au cœur du projet, l'agent de liaison – l'Agent Bougeant – accompagne les producteurs, même ceux n'ayant pas amorcé leur réflexion, en les reliant aux ressources du milieu (conseillers, notaires, institutions financières, etc.). Il agit en amont du processus, sans remplacer les experts, et participe activement aux comités régionaux sur la relève.

Dans ce même contexte où de nombreuses fermes de la Capitale-Nationale et de la Ville de Lévis risquent le démantèlement faute de relève, le projet « Agent Bougeant » devait mettre en place un point de chute pour les différents intervenants afin de mettre en commun les informations concernant les cédants n'ayant pas de relève identifiée et les relèves à la recherche d'un endroit où s'installer. C'est donc ainsi qu'est apparu Le Maillon.

L'initiative Le Maillon joue donc un rôle crucial pour assurer la pérennité agricole régionale. Porté par le projet « Agent Bougeant », Le Maillon vise à mettre en relation les producteurs agricoles sans relève et les aspirants agriculteurs à la recherche d'une terre où s'établir. Il s'appuie sur une base de données vivante et collaborative, alimentée par les inscriptions des cédants et des repreneurs, et accessible aux intervenants de première ligne (agents des MRC, conseillers du MAPAQ, etc.). En plus de faciliter les maillages humains et professionnels, Le

Maillon mobilise un réseau de partenaires engagés pour accompagner les transferts et soutenir l'établissement durable de nouvelles entreprises agricoles. Cette initiative s'inscrit dans une vision de solidarité régionale et de valorisation du patrimoine rural.

Ce dispositif est complété par des initiatives comme le *Camp d'entraînement agricole*, qui offre un terrain de pratique, du mentorat et un accompagnement personnalisé pour les nouveaux producteurs. Le concours *Sur les traces de Louis Hébert* encourage la relève en soutenant financièrement les projets agricoles innovants portés par de jeunes entrepreneurs.

Mentorat et accompagnement professionnel

Le réseau Agriconseils offre un service de référencement gratuit vers des conseillers spécialisés, un soutien financier couvrant jusqu'à 75 % des honoraires, ainsi qu'un accompagnement dans divers domaines comme l'agroenvironnement, la gestion, la mise en marché et la transformation. Ils soutiennent aussi les conseillers et participent activement au développement régional agricole.

Les conseillers en développement régional du MAPAQ accompagnent les entreprises et les partenaires du secteur bioalimentaires, principalement dans des rôles stratégiques. Ils soutiennent également les entreprises en démarrage dans les secteurs de l'agriculture, de la transformation alimentaire, de l'agrotourisme et de la mise en marché de proximité. Ils offrent un appui aux exploitations agricoles qui souhaitent démarrer des productions émergentes ou non traditionnelles. Enfin, ces ressources assistent les producteurs qui souhaitent déposer une demande d'aide financière dans le cadre des programmes offerts par le MAPAQ et accueillent la clientèle, la dirigent vers les bonnes ressources et diffusent de l'information générale à leur intention (Gouvernement du Québec, 2026).

Les organismes de développement économique des MRC soutiennent la croissance des entreprises et le dynamisme local en favorisant l'entrepreneuriat, en mobilisant des ressources financières, et en collaborant avec des partenaires régionaux. En effet, ils offrent une multitude de services d'accompagnement professionnel pour les entreprises agricoles, allant du financement aux analyses sectorielles ou encore à l'appui à la transformation numérique.

Finalement, des ressources comme le SCF Conseils et la FRAQ ont mis en place un répertoire complet de services pour le démarrage et le transfert d'entreprises, incluant plus de 100 outils et références utiles.

Développement régional

La Communauté métropolitaine de Québec (CMQuébec) soutient les entreprises principalement à travers des actions structurantes liées au territoire, à l'agriculture, à l'environnement et au développement social :

- Développement agricole et agroalimentaire : Elle appuie les producteurs et les initiatives agroalimentaires durables via des ententes sectorielles, favorisant une gouvernance alimentaire équitable et résiliente face aux changements climatiques.
- Financement de projets territoriaux : CMQuébec investit dans des projets qui renforcent la résilience du territoire, comme la gestion des inondations, la protection des milieux naturels et l'adaptation aux effets de l'urbanisation.
- Soutien au développement social : Elle collabore avec des partenaires pour lutter contre la pauvreté, soutenir les organismes communautaires et encourager l'innovation sociale.
- Planification stratégique : À travers son Plan métropolitain d'aménagement et de développement, elle oriente le développement économique, social et environnemental du territoire pour en assurer la compétitivité et la durabilité.

L'Entente sectorielle sur le développement des activités agricoles et agroalimentaires de la région de la Capitale-Nationale et de Lévis 2023–2025 regroupe 13 partenaires régionaux⁵ pour soutenir des projets structurants tels que la remise en culture des terres en friche, le développement de l'agroforesterie, la mise en marché des produits locaux et la valorisation du Grand Marché de Québec comme pôle agroalimentaire.

Financement et subventions

Le répertoire de la FRAQ recense plus de 60 produits et programmes financiers, ainsi que 15 bourses et concours destinés à soutenir les producteurs selon leur type de production (animale, maraîchère, grandes cultures, etc.). L'Entente sectorielle bénéficie d'un financement public de 2,5 millions de dollars pour la réalisation de 15 projets concrets dans la région.

Faits saillants sur l'écosystème agricole

- **Poids économique majeur** : 2,1 G\$ de PIB (5 % du PIB régional), 50 000 emplois (12 % de la main-d'œuvre).
- **Agriculture identitaire** : Produits phares (pommes et fraises de l'Île d'Orléans) et certains sous appellations réservées (maïs sucré de Neuville, agneau de Charlevoix), moteur d'agrotourisme et de circuits courts, réputation de la région de Charlevoix

⁵ Rappelons que l'Entente regroupe treize partenaires provenant du milieu gouvernemental (ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec / Secrétariat à la Capitale-Nationale / ministère du Travail, de l'Emploi et de la Solidarité sociale), municipal (agglomération de Québec / Communauté métropolitaine de Québec / MRC de Charlevoix, Charlevoix-Est, L'Île-d'Orléans, La Côte-de-Beaupré, La Jacques-Cartier et Portneuf / Ville de Lévis) et agricole (Fédération de l'UPA de la Capitale-Nationale–Côte-Nord).

- **Transformation forte et innovante** : 217 entreprises, 4 620 emplois, créneaux distinctifs (boulangerie, chocolats, boissons artisanales), appuyés par des centres de recherche (INAF, CDBQ).
- **Distribution et mise en marché dynamique** : Réseau logistique solide, Grand Marché de Québec comme vitrine, croissance des circuits courts et de l'achat local (Québec région gourmande, Route des saveurs de Charlevoix et Saveurs de Portneuf).
- **Enjeux critiques** : Pression foncière, notamment les zones périurbaines (Agglomération de Québec, Ville de Lévis et Côte-de-Beaupré, par exemple), entreprises sans relève agricole, risque de démantèlement d'entreprises, adaptation climatique et besoin d'innovation durable.

Conséquences d'un démantèlement

Le démantèlement d'une ferme, qu'il soit volontaire ou subi, a le potentiel d'entraîner une série de répercussions profondes sur les plans économique, social et environnemental. Ces impacts dépassent largement le cadre de l'exploitation elle-même et affectent l'ensemble du tissu rural et régional.

Conséquences économiques

Perte de revenus agricoles

La fermeture d'une ferme entraîne une baisse immédiate de la production locale. Cela peut compromettre l'approvisionnement régional en produits frais, réduire la diversité alimentaire disponible et accroître la dépendance aux importations. Cette perte de production affecte aussi les marchés de proximité, les paniers fermiers et les circuits courts, qui sont souvent essentiels à la vitalité économique des régions rurales.

Effet domino sur les fournisseurs et transformateurs

Une ferme ne fonctionne pas en vase clos. Elle est intégrée dans une chaîne de valeur qui inclut les fournisseurs de semences, d'aliments pour animaux, de machinerie, ainsi que les transformateurs, les abattoirs et les distributeurs. Lorsqu'une entreprise ferme ses portes, ces partenaires perdent un client, ce qui peut fragiliser leur propre modèle d'affaires, surtout dans les régions où le nombre de fermes est déjà en déclin.

Dévalorisation des actifs agricoles

Les terres agricoles, les bâtiments et les équipements perdent rapidement de la valeur s'ils ne sont pas réutilisés. Une terre laissée en friche peut se dégrader, devenir envahie par des espèces nuisibles ou perdre sa fertilité. Les bâtiments non entretenus peuvent se détériorer, devenir dangereux ou être vandalisés. Cette dévalorisation représente une perte patrimoniale et économique importante.

Conséquences sociales

Perte d'emplois

La fermeture d'une ferme entraîne la perte d'emplois directs (exploitants, employés agricoles) et indirects (transporteurs, vétérinaires, saisonniers). Dans les milieux ruraux, où les possibilités d'emploi sont limitées, cette perte peut avoir des effets dévastateurs. Les travailleurs agricoles, souvent peu mobiles et spécialisés, peuvent se retrouver sans solution de rechange.

Affaiblissement du tissu social rural

Les fermes sont souvent des piliers communautaires. Elles participent à la vie locale, soutiennent des événements, collaborent avec les écoles et créent des liens intergénérationnels. Leur disparition peut entraîner une perte de dynamisme, une baisse de la participation citoyenne et un affaiblissement de la cohésion sociale.

Découragement de la relève

Le manque de continuité dans les entreprises agricoles envoie un signal négatif aux jeunes intéressés par le métier. Si les fermes ferment faute de repreneurs ou de soutien, cela peut décourager les vocations, réduire le bassin de relève et accentuer le vieillissement du secteur.

Érosion du patrimoine culturel

L'agriculture est porteuse de traditions, de savoir-faire et d'identité régionale. Chaque ferme est un lieu de mémoire, de pratiques ancestrales et de transmission. Sa disparition affaiblit ce patrimoine, menaçant la diversité culturelle et la richesse des territoires ruraux.

Conséquences environnementales

Abandon ou artificialisation des terres

Les terres agricoles non reprises peuvent être laissées à l'abandon, envahies par des espèces envahissantes ou converties à des usages non agricoles (résidentiel, industriel). Cela contribue à l'étalement urbain, à la fragmentation des milieux naturels et à la perte de terres fertiles.

Perte de biodiversité

Certaines pratiques agricoles, comme les haies, les bandes riveraines, les cultures diversifiées ou les rotations, favorisent la biodiversité. La disparition de ces pratiques peut nuire aux écosystèmes locaux, réduire les habitats pour la faune et appauvrir les sols.

Dégradation des infrastructures agricoles

Les bâtiments agricoles non entretenus peuvent devenir des sources de pollution (produits chimiques, hydrocarbures), des dangers pour la sécurité (effondrement,

incendie) ou des lieux de vandalisme. Leur dégradation représente un risque pour l'environnement et la santé publique.

Risque de perte de pratiques durables

Si les fermes démantelées étaient engagées dans des pratiques agroécologiques (agriculture biologique, conservation des sols, gestion de l'eau), leur fermeture peut signifier un recul en matière de durabilité. Cela peut freiner les progrès vers une agriculture plus résiliente et respectueuse de l'environnement.

Faits saillants sur les conséquences d'un démantèlement

- **Effets économiques en chaîne** : Perte de revenus, fragilisation des fournisseurs et baisse des revenus municipaux.
- **Affaiblissement social** : Disparition d'emplois, perte de dynamisme communautaire et découragement de la relève.
- **Risques environnementaux** : Abandon des terres, perte de biodiversité et recul des pratiques durables.

Conclusion

Le portrait de la transférabilité des entreprises agricoles dans la Capitale-Nationale et la Ville de Lévis met en lumière une réalité complexe, où se croisent des enjeux économiques, humains, juridiques et environnementaux. Si la région bénéficie d'un tissu agricole diversifié et d'un écosystème dynamique, elle fait face à des défis majeurs : vieillissement des exploitants, absence de planification structurée, difficultés d'accès au financement et poids croissant de la valeur des actifs. Ces facteurs, combinés à des tensions familiales et à des incertitudes liées aux changements climatiques, accentuent le risque de démantèlement des fermes et de perte de savoir-faire.

Pour assurer la pérennité du secteur, il est impératif d'agir sur plusieurs fronts. La planification précoce et rigoureuse des transferts, l'accompagnement professionnel adapté, la sensibilisation des producteurs et la mise en place de solutions innovantes – telles que des modèles coopératifs ou des incitatifs fiscaux – sont des leviers essentiels. De même, la valorisation du métier auprès des jeunes générations et le renforcement des outils financiers doivent être au cœur des stratégies régionales.

En somme, le transfert d'entreprise agricole ne se limite pas à une transaction : il s'agit d'un processus stratégique qui engage l'avenir des territoires ruraux, leur vitalité économique et leur identité culturelle. En mobilisant l'ensemble des acteurs – producteurs, institutions, conseillers et communautés – il est possible de transformer ces défis en opportunités et de bâtir un repreneuriat agricole durable, résilient et porteur de sens.

Références

- Adan, André., & Gingras, M. (2007). *Dossiers thématiques*. Éducation, loisir et sport, Formation professionnelle et technique et formation continue, Direction générale des programmes et du développement.
- Agence du revenu du Canada. (2025, juin 4). *Gains et pertes en capital – agriculteurs et pêcheurs*. Gains et pertes en capital – agriculteurs et pêcheurs. <https://www.canada.ca/fr/agence-revenu/services/impot/entreprises/agriculteurs-pecheurs/gains-pertes-capital-agriculteurs-pecheurs.html>
- Agriclimat. (2018). *Portraits climatiques régionaux issus du projet Agriclimat*. https://agriclimat.ca/wp-content/uploads/2018/10/Cap-Nat_CNord_Portrait.pdf
- Agri-Transfert. (2025). *Démocratiser l'accès aux conseils spécialisés en fiscalité agricole*. Agri-Transfert. <https://www.agri-transfert.org>
- Aliments Santé. (s. d.). *La transformation alimentaire dans la Capitale-Nationale*. Industrie de transformation alimentaire. Consulté <https://alimentssante.ca/industrie/>
- Allard, I. (2004). *Diagnostic sur l'établissement des jeunes en agriculture au Québec*. Ministère de l'agriculture, des pêcheries et de l'alimentation.
- Association des producteurs de fraises et framboises du Québec. (s. d.). *Fraises et framboises du Québec*. Répertoire de cueillette de fraises et de framboises. Consulté <https://fraisesetframboisesduquebec.com/>
- Boulianne, M., Bissardon, P., & Bach, R. (2019). *Vers une alimentation territorialisée et durable. Le système alimentaire de la grande région de Québec, de la production agricole à la gestion des résidus : Enjeux, questions, portrait*. [Rapport de recherche]. Université Laval.
- Cain Lamarre. (s. d.). *Guide pratique du transfert de ferme*.
- Capwell. (2021). Résumé législatif du projet de loi C-208. In *Bibliothèque du Parlement du Canada* (Résumé législatif Nos. 43-2-C208-F). Services d'information, d'éducation et de recherche parlementaire. https://bdp.parl.ca/staticfiles/PublicWebsite/Home/ResearchPublications/LegislativeSummaries/PDF/43-2/PV_43-2-C208-F.pdf
- Carrefour Vivre en Ville. (2024, février 12). *Système alimentaire durable*. Système alimentaire durable. <https://carrefour.vivreenville.org/publication/systeme-alimentaire-durable>
- Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec. (2004). *Portrait de l'établissement et du retrait de l'agriculture au Québec*.
- Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec. (2020). *Les enjeux générationnels liés à l'avenir des entreprises agricoles au Québec*. (Bibliothèque et Archives nationales du Québec).
- Centre de transfert d'entreprise du Québec. (2007). *Guide du cédant No 2—Transfert d'entreprise à l'interne ou à l'externe*.

CMQuébec. (s. d.). *Activités agricoles et agroalimentaires*. Activités agricoles et agroalimentaires. Consulté <https://cmquebec.qc.ca/activites-agricoles-agroalimentaires/>

Damave, M.-C. (2022). *Agriculture : Concilier rentabilité économique et action climatique*. agriDées. <https://www.agridees.com/app/uploads/2022/05/AGRIDEE-Agriculture-concilier-rentabilite-economique-et-action-climatique-Mai-2022-web.pdf>

FCEI. (2022). *L'exonération cumulative des gains en capital, c'est quoi?* L'exonération cumulative des gains en capital, c'est quoi? <https://www.cfib-fcei.ca/fr/ressources/exoneration-cumulative-des-gains-en-capital-ECGC>

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante. (s. d.). *Impact financier des pénuries de main-d'œuvre au Québec*. 23 août 2022.

Financement agricole Canada. (2025). *Le projet de loi C-208 et son impact sur les transferts intergénérationnels d'entreprises agricoles*. Le projet de loi C-208 et son impact sur les transferts intergénérationnels d'entreprises agricoles. <https://www.fcc-fac.ca/fr/savoir/projet-de-loi-c208>

Financière Agricole du Québec. (2024, décembre). *L'agro-indicateur 2024*. La Financière agricole du Québec : L'agro-indicateur 2024. <https://www.fadq.qc.ca/salle-de-presse/bulletins-dinformation/lagro-indicateur/lagro-indicateur-2024-une-conjoncture-economique-agricole-empreinte-de-la-hausse-des-taux-dinteret>

Financière Agricole du Québec. (2025). *Transac-TERRES - Valeur des terres agricoles* (p. 22).

Forum des Élus de la Capitale-Nationale. (2017). *Stratégie de développement des activités agricoles et agroalimentaires de la région de la Capitale-Nationale et de la Ville de Lévis*.

Gendreau Simoneau, S. (2024, juin 3). La crise agricole au Québec, des données désastreuses. *Le Collectif*. <https://lecollectif.ca/a-la-une/la-crise-agricole-au-quebec-des-donnees-desastreuses/#:~:text=La%20situation%20fragile%20de%20toutes,Th%C3%A9berge>.

Gouvernement du Québec. (2026). *Services offerts par les directions régionales du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ)*. Services offerts par les directions régionales du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ). <https://www.quebec.ca/gouvernement/ministeres-organismes/agriculture-pecheries-alimentation/mission-services/services-offerts-directions-regionales>

La Terre de Chez-Nous. (2025, février). *Les stratégies fiscales au cœur de votre entreprise*. <https://scfconseils.wpenginepowered.com/wp-content/uploads/Cahier-fiscal-Fevrier-2025.pdf>

Lelièvre, M., Lopez Barrios, M., Rousseau, C., Legault, J., Lelièvre, F., & Batoure Boubakar, D. (2025). *Les spécificités et défis de l'établissement agricole en Outaouais* (p. 100) [Rapport de recherche]. Observatoire du développement de l'Outaouais.

Lepage, F., Couderc, J. P., Perrier, J.-P., & Parent, D. (2011). Transfert : Les déterminants de la performance des exploitations agricoles familiales. *Économie rurale*, (324), 3-17. <https://doi.org/10.4000/economierurale.3058>

L'Italien, F., Laplante, R., & Dupont, D. (2017). *L'agriculture et la foresterie dans l'Est-du-Québec : Matériaux pour préparer l'avenir*. Institut de recherche en économie contemporaine.

Loi sur la protection du territoire et des activités agricoles, P-41.1 (2025). <https://www.legisquebec.gouv.qc.ca/fr/document/lc/P-41.1?&cible=>

Ministère de l'Agriculture, des pêcheries et de l'alimentation du Québec. (2024). *Profil régional de l'industrie bioalimentaire au Québec* (p. 104). Gouvernement du Québec. (Bibliothèque et Archives nationales du Québec). www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/md/statistiques/Pages/donneesregionales.aspx

Ministère de l'Agriculture, des pêcheries et de l'alimentation du Québec. (2025). *Fiches d'enregistrement ministérielles* [Dataset].

Ouellet, D., & Perrier, J.-P. (2018). Prix de vente des fermes au Québec. Divergence de vue entre les besoins des cédants et des repreneurs. *Économie rurale*, (363), 65-80. <https://doi.org/10.4000/economierurale.5412>

Ouellet, E., Tondreau, J., Parent, D., & Perrier, J.-P. (2003). La transmission de la ferme québécoise d'une génération à l'autre : Au-delà des considérations économiques, une question d'échanges, d'intégration aux tâches et de délégation du pouvoir. *Recherches sociographiques*, 44(1), 141-164. <https://doi.org/10.7202/007194ar>

Ouranos. (2025). *Agriculture*. Agriculture / Ouranos. <https://www.ouranos.ca/fr/thematiques-interet/agriculture-contexte>

Perrier, J.-P., & Lepage, F. (2009, novembre). *Le transfert de ferme : Une affaire de gestion?* Traget Laval.

Radio-Canada. (2023, avril 12). *Cri du coeur des agriculteurs du Québec face à l'inflation*. <https://ici.radio-canada.ca/nouvelle/1971165/producteur-agriculture-quebec-expression-difficulte-finance#:~:text=Pr%C3%A8s%20d'un%20agriculteur%20sur%20quatre%20est%20en%20mauvaise%20ou,a%2Dt%2Dil%20ajout%C3%A9>

Règlement sur les exploitations agricoles, Loi sur la qualité de l'environnement, Q-2, r. 26 (2022). <https://www.legisquebec.gouv.qc.ca/fr/pdf/rc/Q-2,%20R.%2026%20.pdf>

Ross, C.-F. (2025). *Tour d'horizon des dossiers de l'UPA*.

Saguez, J. (2019). *Impact des changements climatiques et mesures d'adaptation pour les ravageurs présents et potentiels en grandes cultures au Québec* [Rapport de recherche]. CEROM. https://www.mapaq.gouv.qc.ca/SiteCollectionDocuments/Agroenvironnement/PV-3.2-DP-CEROM-5_Rapport.pdf

Saveurs de chez nous. (s. d.). *Mordez à pleines dents!* Saveurs de chez nous - Capitale-Nationale Lévis. Consulté <https://saveursdecheznous.ca/>

Statistique Canada. (2007a). *Recensement de l'agriculture de 2006 : Âge moyen des exploitants selon le nombre d'exploitants par exploitation, années de recensement 2006 et 2001.* (Dataset Tableau 8.5). <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/95-629-x/8/4124834-eng.htm>

Statistique Canada. (2007b). *Recensement de l'agriculture de 2006 : Nombre d'exploitants agricoles selon l'âge et le nombre d'exploitants par exploitation—35 à 54 ans et 55 ans et plus, années de recensement 2006 et 2001.* (Dataset Tableau 8.4-2). <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/95-629-x/8/4124826-eng.htm>

Statistique Canada. (2007c). *Recensement de l'agriculture de 2006 : Nombre d'exploitants agricoles selon l'âge et le nombre d'exploitants par exploitation—Nombre total d'exploitants et Moins de 35 ans, années de recensement 2006 et 2001.* (Dataset Tableau 8.4-1). <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/95-629-x/8/4124823-eng.htm>

Statistique Canada. (2007d). *Recensement de l'agriculture de 2006 : Nombre d'exploitants agricoles selon le nombre d'heures travaillées par semaine pour l'exploitation agricole au cours de l'année civile précédant le recensement—20 à 40 heures et plus de 40 heures, années de recensement 2006 et 2001.* (Dataset Tableau 8.7-2). <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/95-629-x/8/4182969-eng.htm>

Statistique Canada. (2007e). *Recensement de l'agriculture de 2006 : Nombre d'exploitants agricoles selon le nombre d'heures travaillées par semaine pour l'exploitation agricole au cours de l'année civile précédant le recensement—Nombre total d'exploitants, Moins de 20 heures, années de recensement 2006 et 2001.* (Dataset Tableau 8.7-1). <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/95-629-x/8/4124840-eng.htm>

Statistique Canada. (2007f). *Recensement de l'agriculture de 2006 : Nombre d'exploitants agricoles selon le travail non agricole rémunéré au cours de l'année civile précédant le recensement—20 à 40 heures par semaine et 40 heures et plus par semaine, années de recensement 2006 et 2001.* (Dataset Tableau 8.8-2). <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/95-629-x/8/4182973-fra.htm>

Statistique Canada. (2007g). *Recensement de l'agriculture de 2006 : Nombre d'exploitants agricoles selon le travail non agricole rémunéré au cours de l'année civile précédant le recensement—Nombre total d'exploitants, aucun travail non agricole rémunéré et moins de 20 heures par semaine, années de recensement 2006 et 2001.* (Dataset Tableau 8.8-1). <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/95-629-x/8/4182971-eng.htm>

Statistique Canada. (2007h). *Recensement de l'agriculture de 2006 : Nombre total d'exploitations agricoles et nombre total d'exploitants, années de recensement 2006 et 2001.* (Dataset Tableau 8.1). <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/95-629-x/8/4124809-eng.htm>

Statistique Canada. (2017a). *Recensement de l'agriculture de 2016 : Capital agricole, années de recensement 2011 et 2016.* (Dataset Tableau 32-10-0437-01). <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=3210043701>

Statistique Canada. (2017b). *Recensement de l'agriculture de 2016 : Caractéristiques des exploitants agricoles : Âge et nombre d'exploitants dans l'exploitation agricole, années de recensement 2011 et 2016*. (Dataset Tableau 32-10-0442-01). <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=3210044201>

Statistique Canada. (2017c). *Recensement de l'agriculture de 2016 : Caractéristiques des exploitants agricoles : Autre travail rémunéré, années de recensement 2011 et 2016*. (Dataset Tableau 32-10-0445-01). <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=3210044501>

Statistique Canada. (2017d). *Recensement de l'agriculture de 2016 : Exploitations classées selon la forme juridique années de recensement 2011 et 2016*. (Dataset Tableau 32-10-0433-01). <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=3210043301>

Statistique Canada. (2017e). *Recensement de l'agriculture de 2016 : Nombre total de fermes et d'exploitants agricoles, années de recensement 2011 et 2016*. (Dataset Tableau 32-10-0440-01). <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=3210044001>

Statistique Canada. (2021a). *Tableau 32-10-0235-01 Exploitations classées selon la forme juridique* [Numérique; Recensement de l'agriculture].

Statistique Canada. (2021b). *Tableau 32-10-0244-01 Plan de relève pour l'exploitation agricole* [Numérique; Recensement de l'agriculture].

Statistique Canada. (2021c). *Tableau 32-10-0381-01 Caractéristiques des exploitants agricoles : Âge, sexe et nombre d'exploitants déclarés dans l'exploitation agricole* [Numérique; Recensement de l'agriculture].

Statistique Canada. (2021d). *Tableau 32-10-0382-01 Caractéristiques des exploitants agricoles : Travail agricole et autre travail rémunéré* [Numérique; Recensement de l'agriculture].

Statistique Canada. (2022a). *Recensement de l'agriculture de 2021 : Capital agricole, année de recensement 2021*. (Dataset Tableau 32-10-0237-01). <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=3210023701>

Statistique Canada. (2022b). *Recensement de l'agriculture de 2021 : Exploitations agricoles classées selon le type d'exploitation agricole, année de recensement 2021*. (Dataset Tableau 32-10-0231-01). <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=3210023101>

Statistique Canada. (2022c). *Recensement de l'agriculture de 2021 : Exploitations classées selon la superficie agricole totale* (Dataset Tableau 32-10-0232-01). <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=3210024001>

Statistique Canada. (2022d). *Recensement de l'agriculture de 2021 : Exploitations classées selon le capital agricole total, année de recensement 2021*. (Dataset Tableau 32-10-0236-01). <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=3210023601>

Statistique Canada. (2022e). *Recensement de l'agriculture de 2021 : Mode d'occupation des terres, année de recensement 2021*. (Dataset Tableau 32-10-0234-01). <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=3210023401>

Statistique Canada. (2022f). *Recensement de l'agriculture de 2021 : Revenus d'exploitation, année de recensement 2021*. (Dataset Tableau 32-10-0240-01). <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=3210024001>

St-Roch, M. (2025). Les règles fiscales en matière de transfert d'entreprises agricoles. *La Terre de chez nous*. <https://www.laterre.ca/actualites/fiscalite/les-regles-fiscales-en-matiere-de-transfert-dentreprises-agricoles>

UPA Estrie. (2023, avril 19). L'impact de l'économie sur l'agriculture. *Le Val-Ouest*. <https://val-ouest.com/limpact-de-leconomie-sur-lagriculture/#:~:text=L'augmentation%20du%20co%C3%BBt%20des,de%20leur%20endettement%20plus%20%C3%A9lev%C3%A9>.

Zafiriou, M., Lika, E., & Mussell, A. (2023). *Pressions concurrentes sur l'utilisation des terres dans l'agriculture canadienne : Intensifier ou ne pas intensifier—Telle est la question* (p. 30) [Rapport de recherche]. Institut canadien des politiques agroalimentaires. <https://capi-icpa.ca/wp-content/uploads/2023/06/2023-05-12-Competing-Pressures-on-Land-Use-Research-Report-FR-FINAL.pdf#:~:text=Les%20changements%20climatiques%20et%20les%20ph%C3%A9nom%C3%A8nes%20m%C3%A9t%C3%A9orologiques,qui%20risque%20d'entra%C3%A9ner%20une%20production%20alimentaire%20insuffisante>.

L'auteur de ce rapport reconnaît avoir utilisé Microsoft Copilot, modèle GPT-5, comme soutien à la rédaction pour résumer, vulgariser et synthétiser des portions de textes et pour générer des exemples basés sur les enjeux soulevés.

Annexes

Annexe 1 : Portrait des MRC de la Capitale-Nationale et de la Ville de Lévis

Portrait MRC de Charlevoix-Est

Sommaire⁶

Nombre d'exploitations : 74

Nombre d'exploitants : 100

Total des revenus d'exploitations : 27 527 032 \$

Total du capital agricole : 73 395 406 \$

Total de la superficie agricole : 6 014 ha

Total de la superficie cultivée : 3 229 ha (54 % de la superficie agricole totale)

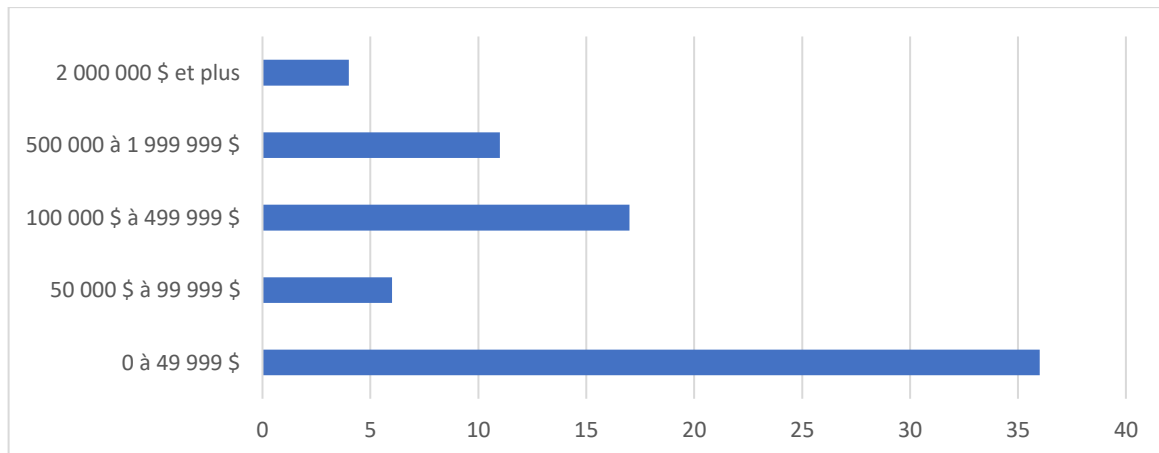
Nombre d'exploitations louant des superficies des autres : 22 (30% des exploitations)

Tableau 1. Caractéristiques des exploitations et des exploitants, MRC de Charlevoix-Est

Caractéristiques	Toutes les exploitations	Exploitations ayant un exploitant	Exploitations ayant 2 ou + exploitants
Nombre total d'exploitations agricoles	74	42	32
Nombre total d'exploitants agricoles	100	35	60
Sexe masculin	75	30	45
Sexe féminin	25	5	20
Moins de 35 ans	5	0	5
35 à 54 ans	35	15	15
55 ans et plus	65	20	45
Âge moyen	56,1	55,7	56,3

Source : Compilation par l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0381-01).

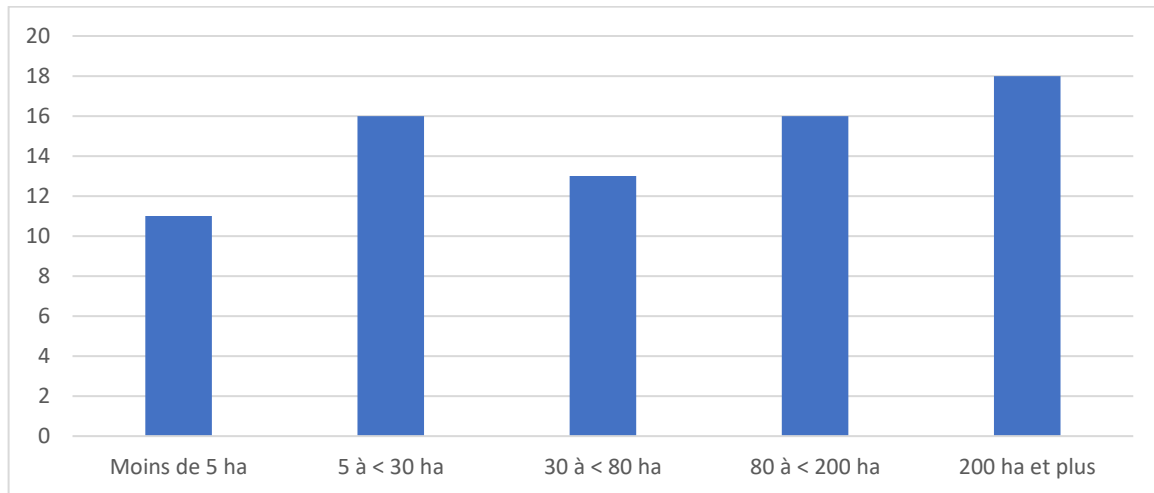
Graphique 1. Répartition des exploitations en fonction des revenus totaux d'exploitation, MRC de Charlevoix-Est



Source : Compilation par l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0239-01).

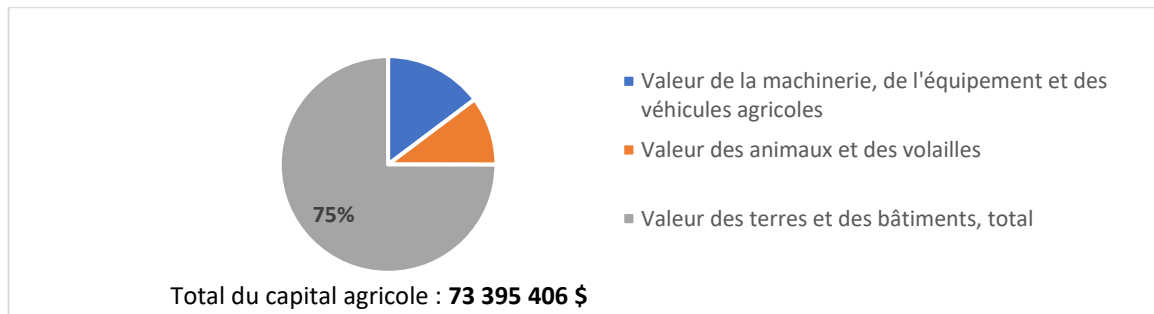
⁶ Compilation par l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableaux 32-10-0231-01, 32-10-0240-01, 32-10-0237-01, 32-10-0249-01, 32-10-0234-01), pour toutes les MRC de cette section du rapport.

Graphique 2. Répartition des exploitations en fonction de la superficie agricole totale, MRC de Charlevoix-Est



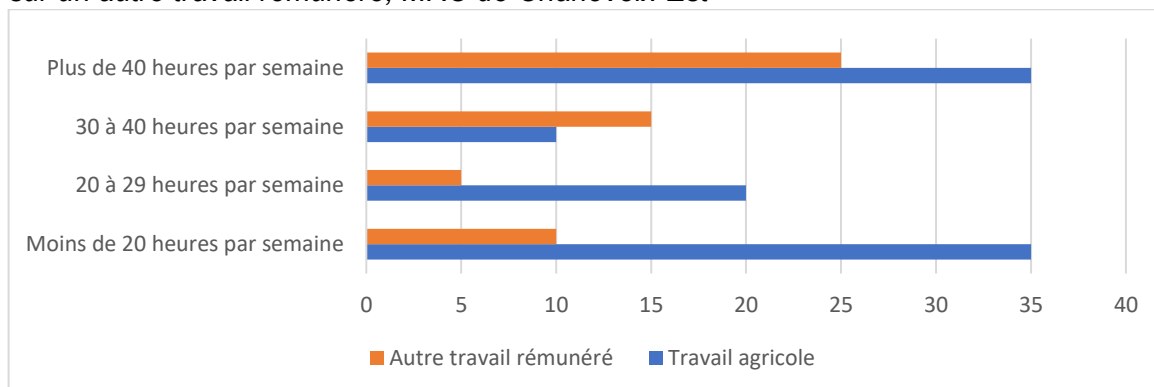
Source : Compilation par l'auteur à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0232-01).

Graphique 3. Répartition de la valeur du capital agricole et capital agricole total, MRC de Charlevoix-Est.



Source : Compilation par l'auteur à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0237-01).

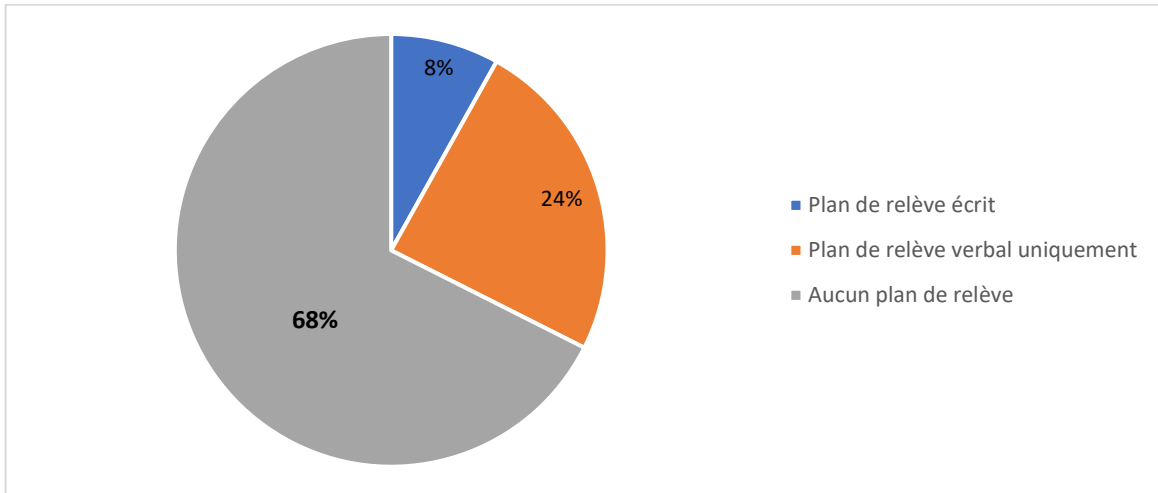
Graphique 4. Répartition des exploitants en fonction des heures travaillées sur la ferme et sur un autre travail rémunéré, MRC de Charlevoix-Est



Note : 50 % des répondants (n = 50) affirment n'avoir aucun travail rémunéré en dehors de la ferme (0 heure par semaine), mais cette donnée n'apparaît pas au graphique ci-dessus.

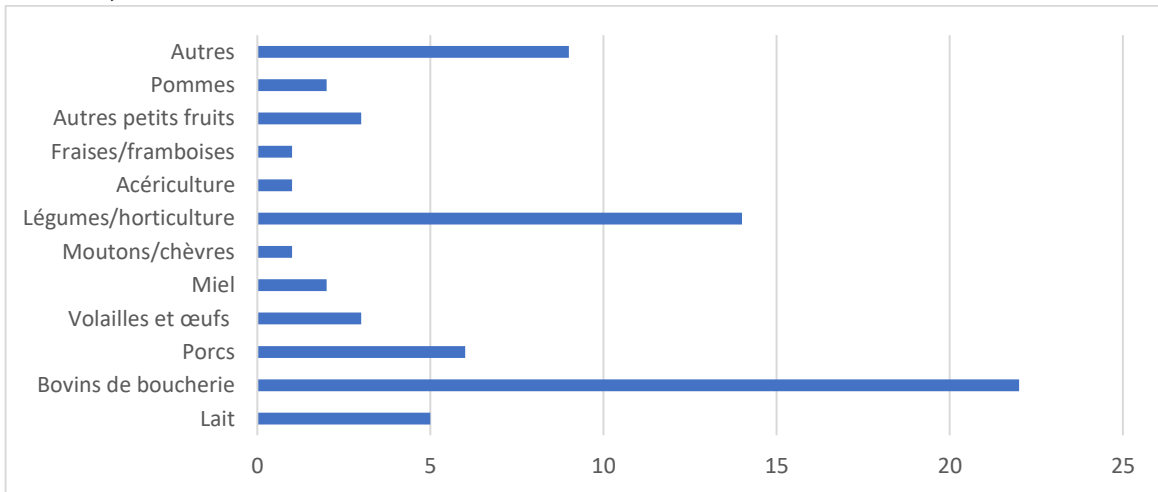
Source : Compilation par l'auteur à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0382-01).

Graphique 5. Répartition des exploitations en fonction du plan de relève, MRC de Charlevoix-Est



Source : Compilation par l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0244-01).

Graphique 6. Répartition des exploitations en fonction de leur principale source de revenus, MRC de Charlevoix-Est



Source : Compilation par l'auteure à partir des fiches d'enregistrement ministérielles, ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ), juin 2025.

Portrait MRC de Charlevoix

Sommaire

Nombre d'exploitations : 113

Nombre d'exploitants : 160

Total des revenus d'exploitations : 45 171 135 \$

Total du capital agricole : 131 808 902 \$

Total de superficie agricole : 9 017 ha

Total de la superficie cultivée : 5 099 ha (57 % de la superficie agricole totale)

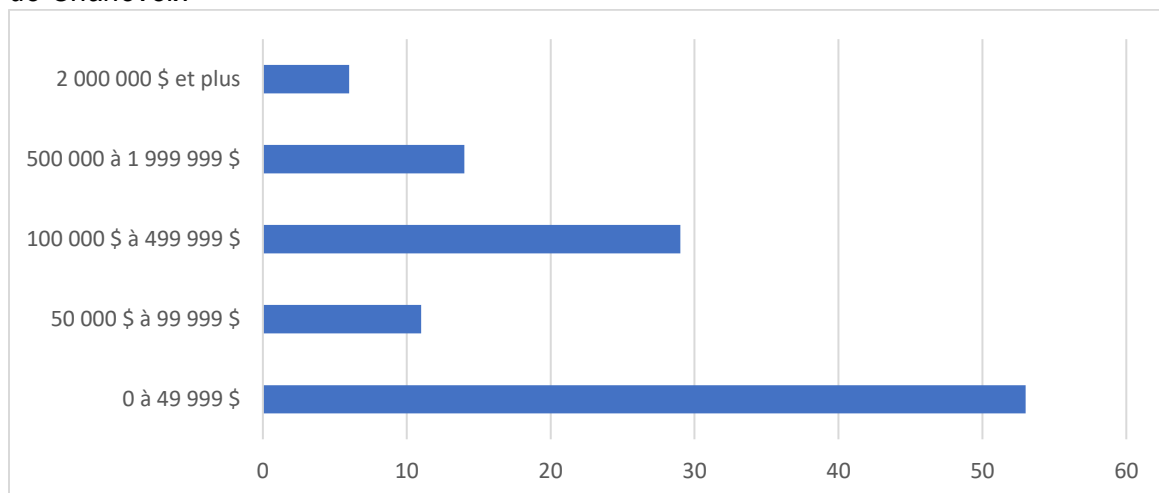
Nombre d'exploitation louant des superficies des autres : 35 (31 % des exploitations)

Tableau 1. Caractéristiques des exploitations et des exploitants, MRC de Charlevoix

Caractéristiques	Toutes les exploitations	Exploitations ayant un exploitant	Exploitations ayant 2 ou + exploitants
Nombre total d'exploitations agricoles	113	62	51
Nombre total d'exploitants agricoles	160	60	100
Sexe masculin	115	50	60
Sexe féminin	45	10	35
Moins de 35 ans	15	0	10
35 à 54 ans	55	20	40
55 ans et plus	85	40	45
Âge moyen	53,2	56,9	50,9

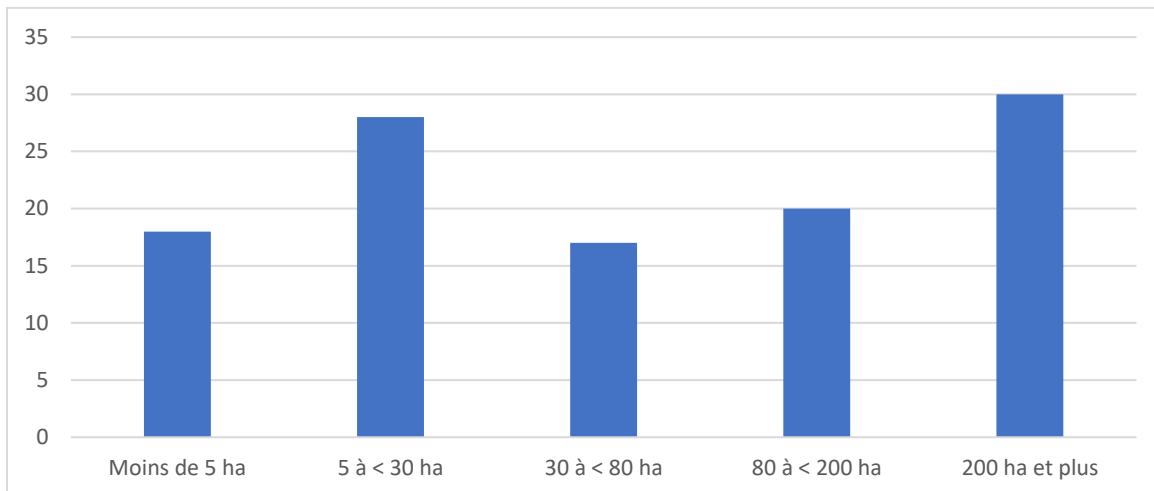
Source : Compilation par l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0381-01).

Graphique 1. Répartition des exploitations en fonction des revenus agricoles totaux, MRC de Charlevoix



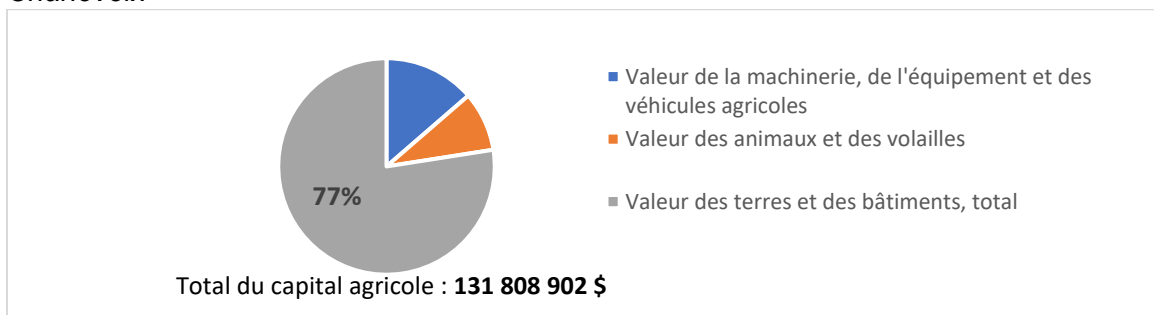
Source : Compilation par l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0239-01).

Graphique 2. Répartition des exploitations en fonction de la superficie agricole totale, MRC de Charlevoix



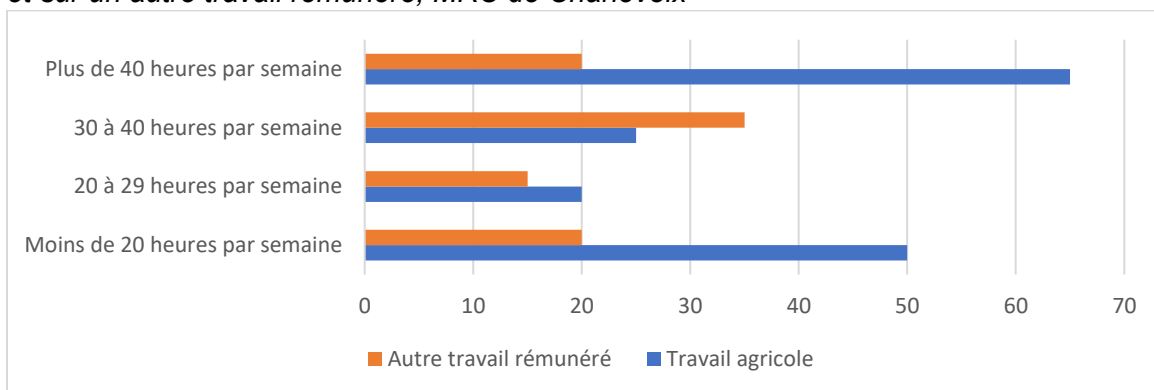
Source : Compilation par l'auteur à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0232-01).

Graphique 3. Répartition de la valeur du capital agricole et capital agricole total, MRC de Charlevoix



Source : Compilation par l'auteur à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0237-01).

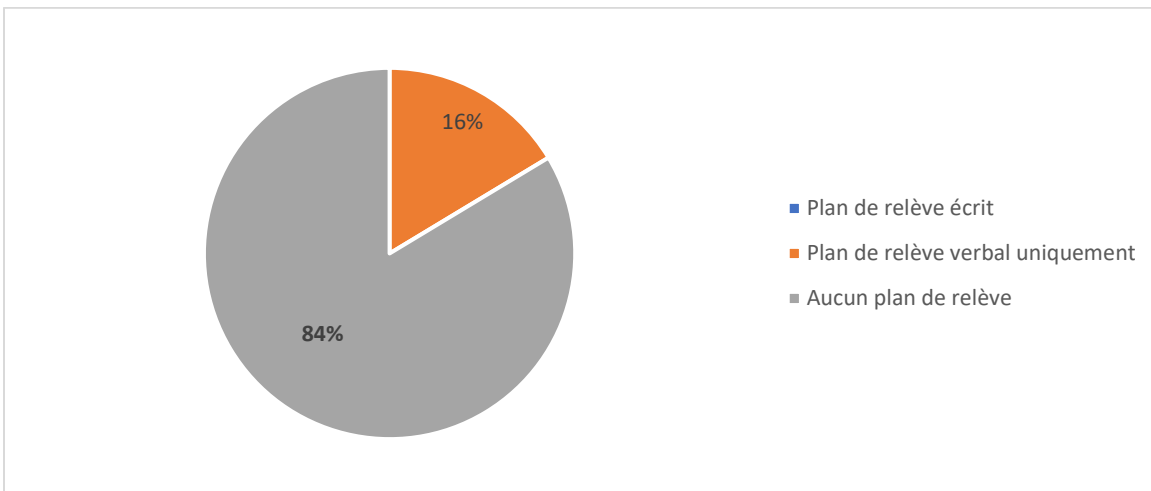
Graphique 4. Répartition des exploitants en fonction des heures travaillées sur la ferme et sur un autre travail rémunéré, MRC de Charlevoix



Note : 62 % des répondants (n = 70) affirment n'avoir aucun travail rémunéré en dehors de la ferme (0 heure par semaine), mais cette donnée n'apparaît pas au graphique ci-dessus.

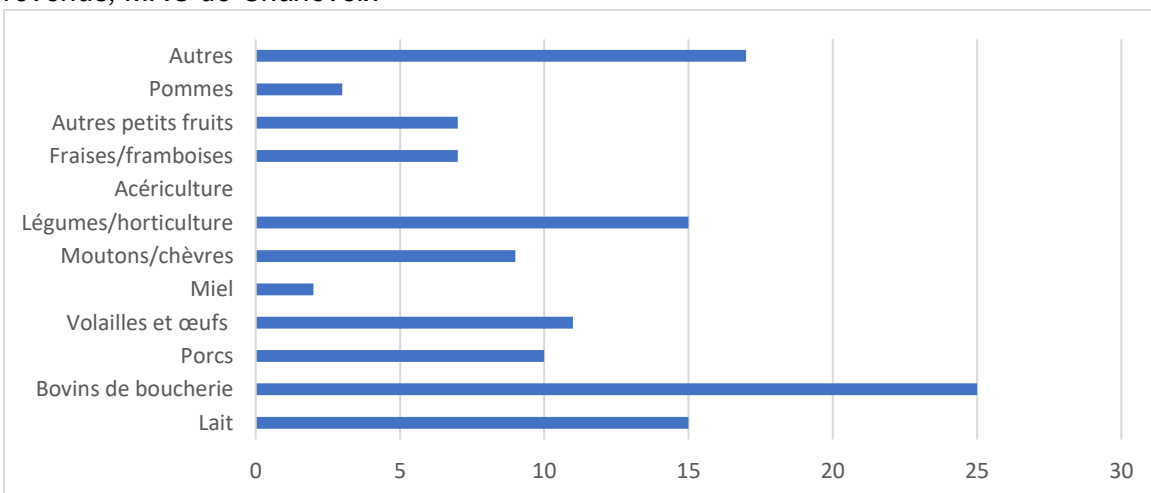
Source : Compilation par l'auteur à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0382-01).

Graphique 5. Répartition des exploitations en fonction du plan de relève, MRC de Charlevoix



Source : Compilation par l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0244-01).

Graphique 6. Répartition des exploitations en fonction de leur principale source de revenus, MRC de Charlevoix



Source : Compilation par l'auteure à partir des fiches d'enregistrement ministérielles, ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ), juin 2025.

Portrait MRC de La Côte-de-Beaupré

Sommaire

Nombre d'exploitations : 101

Nombre d'exploitants : 135

Total des revenus d'exploitations : 13 294 458 \$

Total du capital agricole : 82 388 175 \$

Total de superficie agricole : 7 169 ha

Total de la superficie cultivée : 2 857 (40 % de la superficie agricole totale)

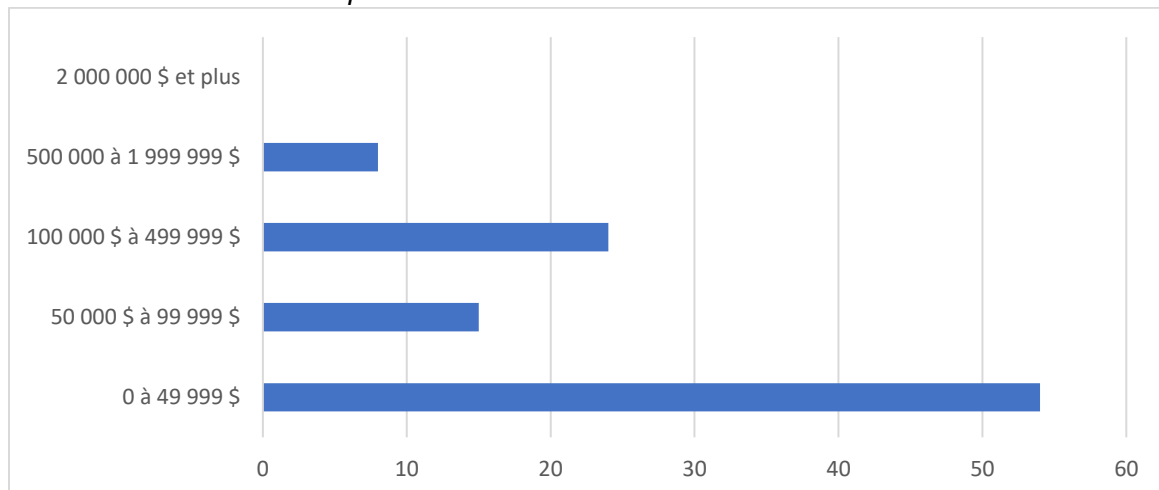
Nombre d'exploitation louant des superficies des autres : 25 (25 % des exploitations)

Tableau 1. Caractéristiques des exploitations et des exploitants, MRC de La Côte-de-Beaupré

Caractéristiques	Toutes les exploitations	Exploitations ayant un exploitant	Exploitations ayant 2 ou + exploitants
Nombre total d'exploitations agricoles	101	68	33
Nombre total d'exploitants agricoles	135	65	65
Sexe masculin	90	55	40
Sexe féminin	45	15	25
Moins de 35 ans	10	5	10
35 à 54 ans	55	25	25
55 ans et plus	70	40	35
Âge moyen	55,5	57	54,1

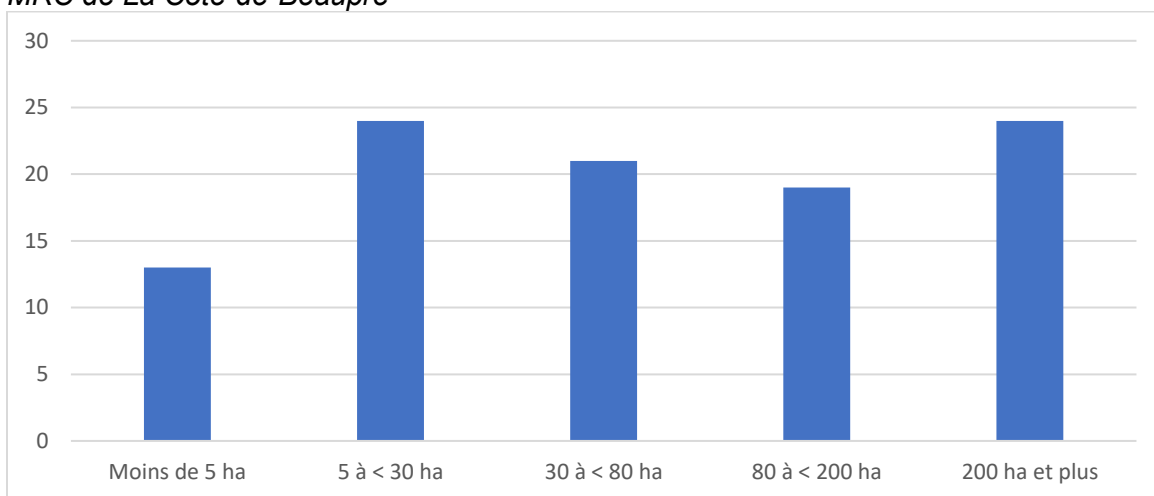
Source : Compilation par l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0381-01).

Graphique 1. Répartition des exploitations en fonction des revenus totaux d'exploitation, MRC de La Côte-de-Beaupré



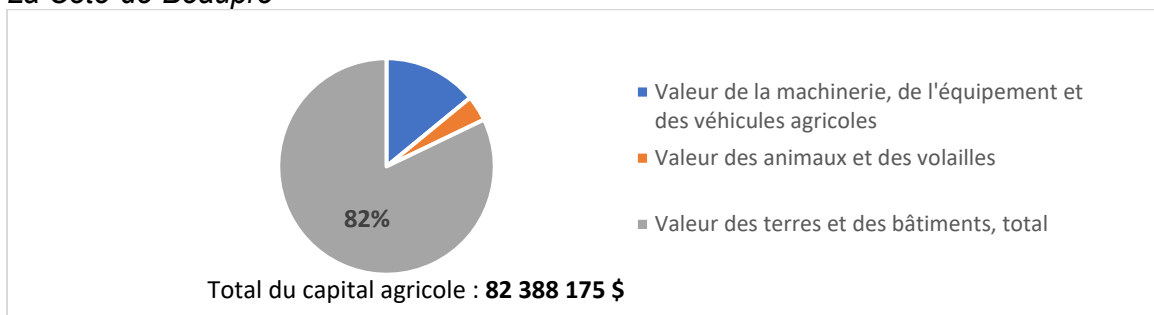
Source : Compilation par l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0239-01).

Graphique 2. Répartition des exploitations en fonction de la superficie agricole totale, MRC de La Côte-de-Beaupré



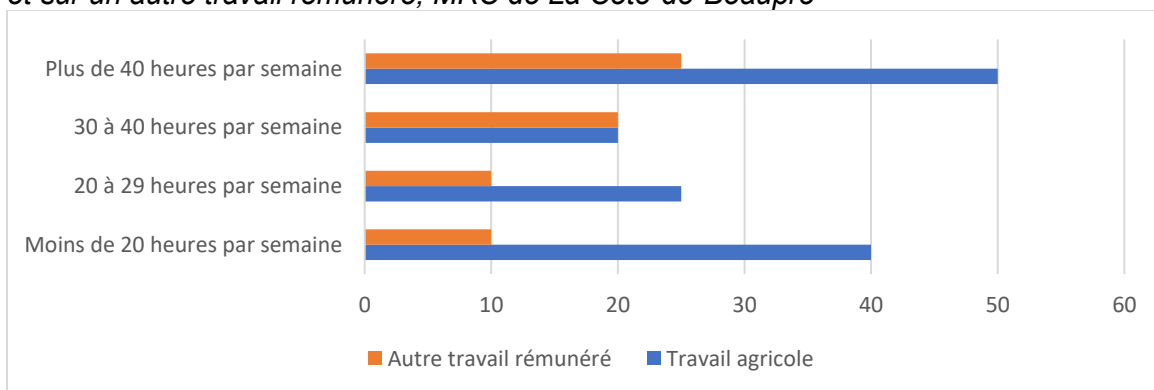
Source : Compilation par l'auteur à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0232-01).

Graphique 3. Répartition de la valeur du capital agricole et capital agricole total, MRC de La Côte-de-Beaupré



Source : Compilation par l'auteur à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0237-01).

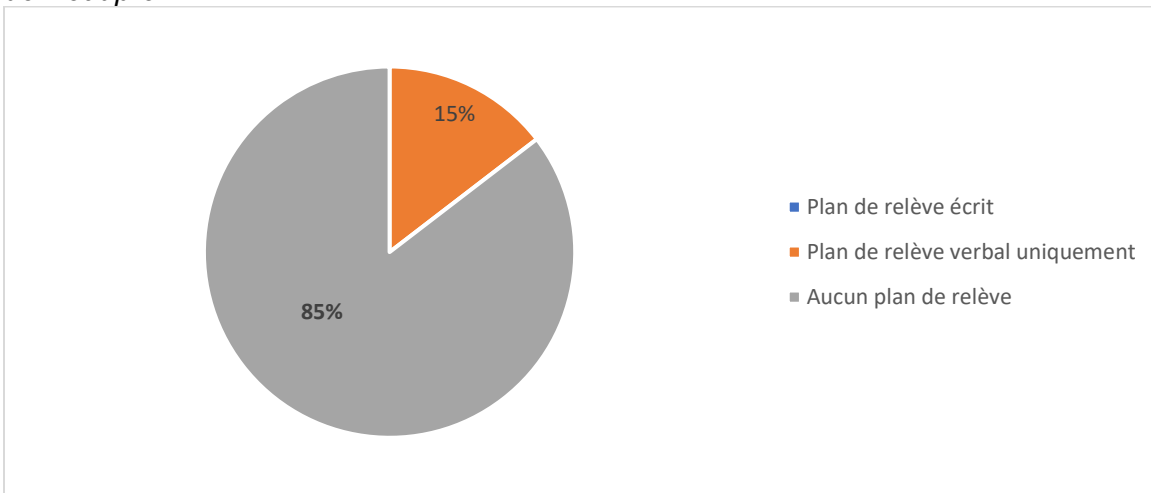
Graphique 4. Répartition des exploitants en fonction des heures travaillées sur la ferme et sur un autre travail rémunéré, MRC de La Côte-de-Beaupré



Note : 44 % des répondants (n = 60) affirment n'avoir aucun travail rémunéré en dehors de la ferme (0 heure par semaine), mais cette donnée n'apparaît pas au graphique ci-dessus.

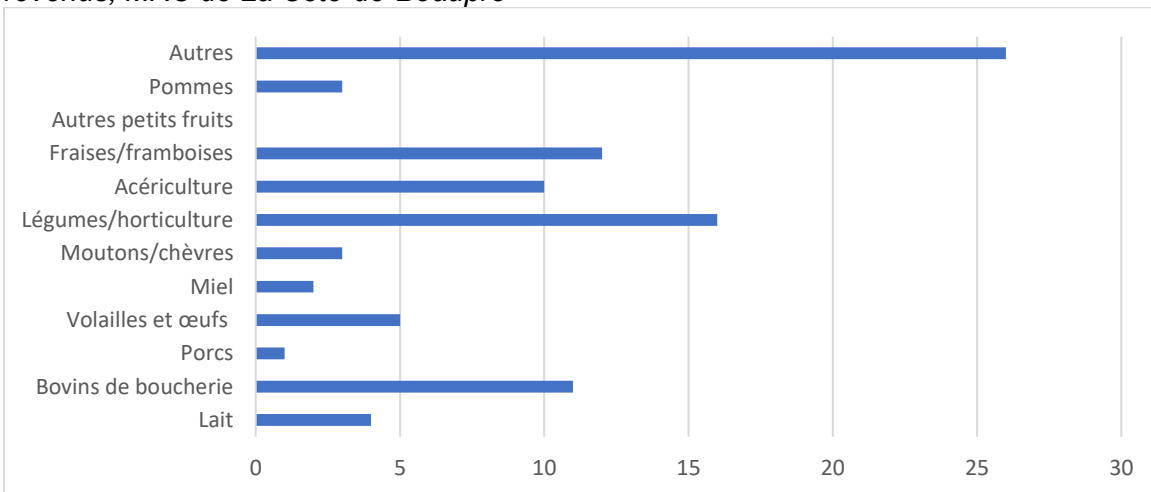
Source : Compilation par l'auteur à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0382-01).

Graphique 5. Répartition des exploitations en fonction du plan de relève, MRC de La Côte-de-Beaupré



Source : Compilation par l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0244-01).

Graphique 6. Répartition des exploitations en fonction de leur principale source de revenus, MRC de La Côte-de-Beaupré



Source : Compilation par l'auteure à partir des fiches d'enregistrement ministérielles, ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ), juin 2025.

Portrait MRC de L'Île-d'Orléans

Sommaire

Nombre d'exploitations : 166

Nombre d'exploitants : 250

Total des revenus d'exploitations : 93 240 275 \$

Total du capital agricole : 292 523 588 \$

Total de superficie agricole : 13 136 ha

Total de la superficie cultivée : 8 103 ha (62 % de la superficie agricole totale)

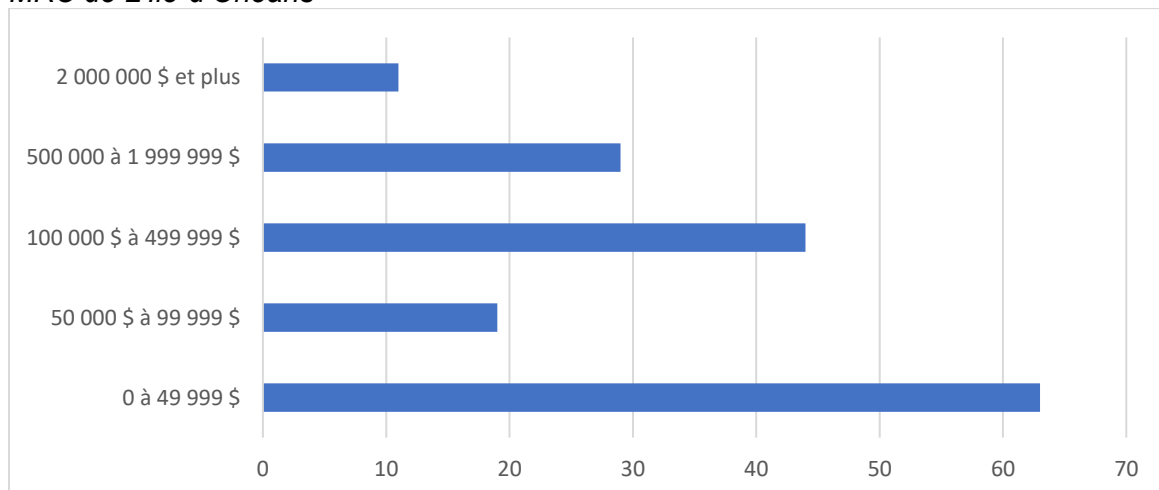
Nombre d'exploitation louant des superficies des autres : 63 (38 % des exploitations)

Tableau 1. Caractéristiques des exploitations et des exploitants, MRC de L'Île-d'Orléans

Caractéristiques	Toutes les exploitations	Exploitations ayant un exploitant	Exploitations ayant 2 ou + exploitants
Nombre total d'exploitations agricoles	166	83	83
Nombre total d'exploitants agricoles	250	85	170
Sexe masculin	170	65	105
Sexe féminin	85	20	70
Moins de 35 ans	15	0	15
35 à 54 ans	95	25	70
55 ans et plus	140	55	85
Âge moyen	55	57,4	53,8

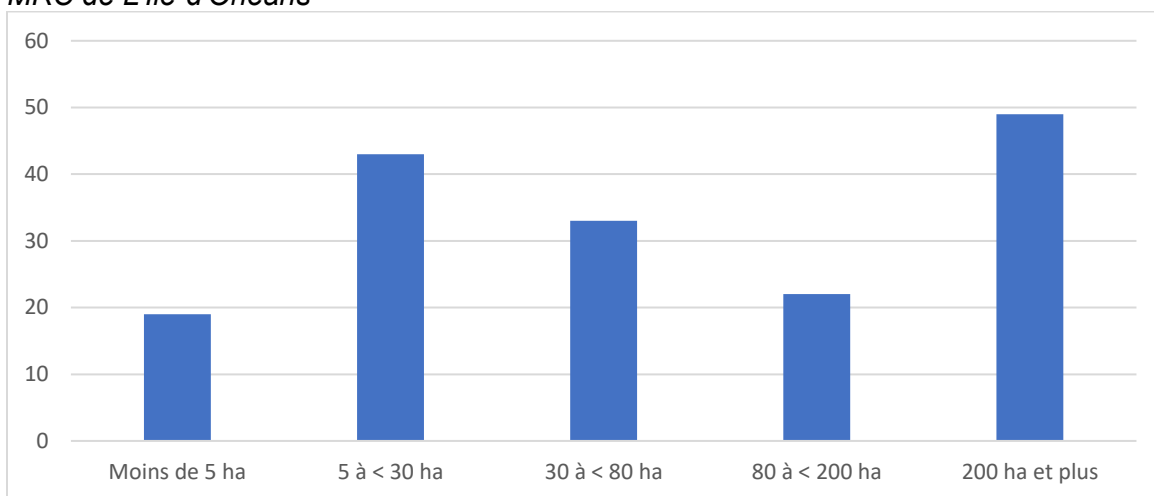
Source : Compilation par l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0381-01).

Graphique 1. Répartition des exploitations en fonction des revenus totaux d'exploitation, MRC de L'Île-d'Orléans



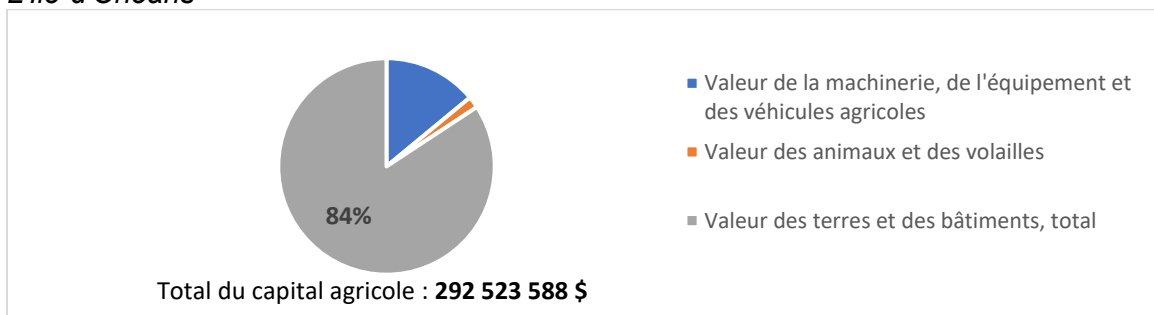
Source : Compilation par l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0239-01).

Graphique 2. Répartition des exploitations en fonction de la superficie agricole totale, MRC de L'Île-d'Orléans



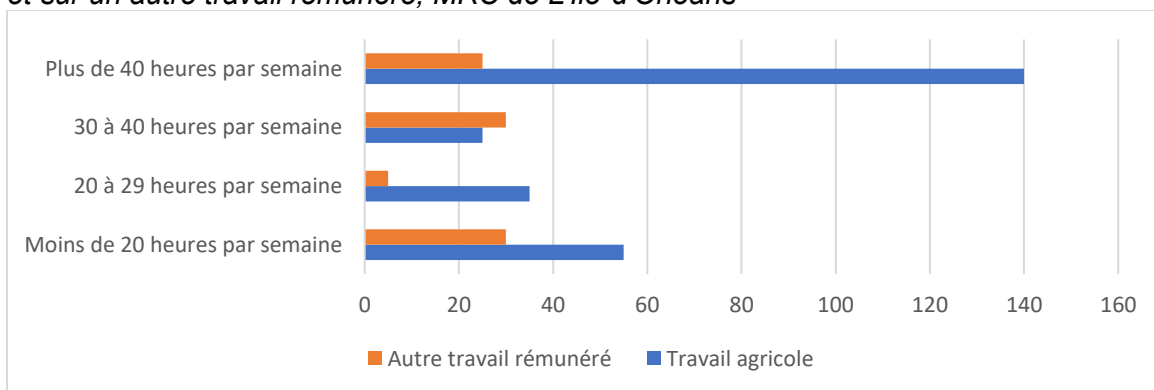
Source : Compilation par l'auteur à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0232-01).

Graphique 3. Répartition de la valeur du capital agricole et capital agricole total, MRC de L'Île-d'Orléans



Source : Compilation par l'auteur à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0237-01).

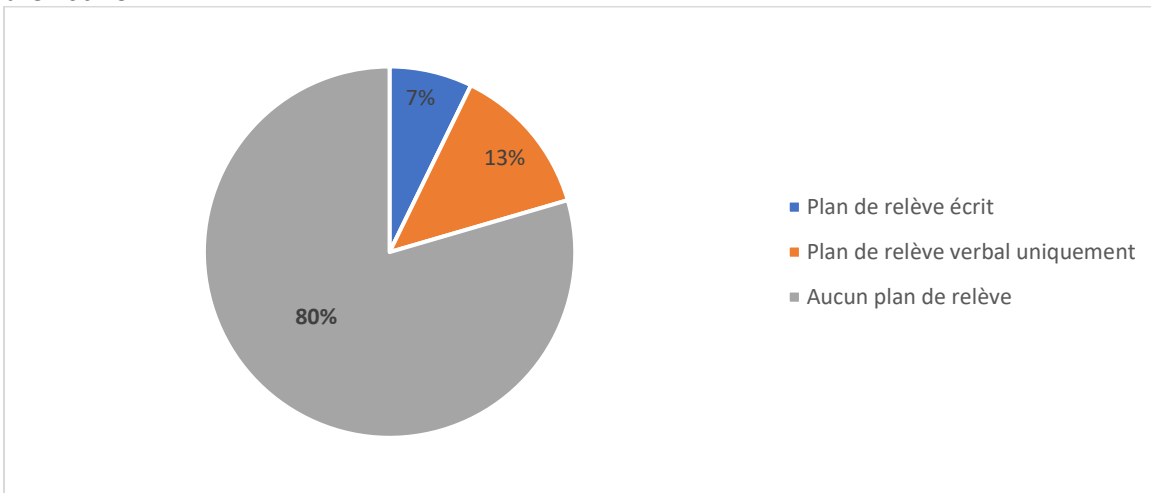
Graphique 4. Répartition des exploitants en fonction des heures travaillées sur la ferme et sur un autre travail rémunéré, MRC de L'Île-d'Orléans



Note : 62 % des répondants (n = 155) affirment n'avoir aucun travail rémunéré en dehors de la ferme (0 heure par semaine), mais cette donnée n'apparaît pas au graphique ci-dessus.

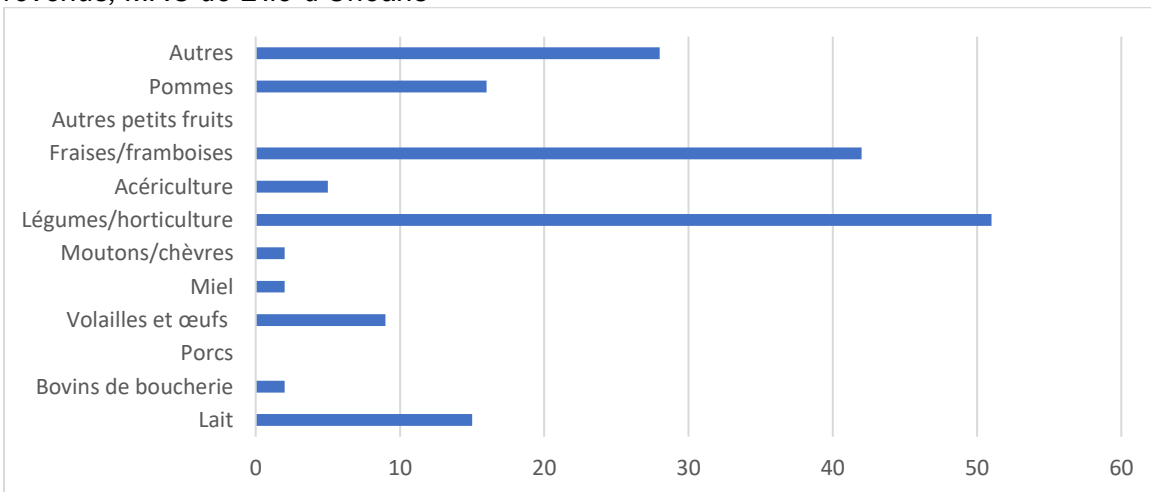
Source : Compilation par l'auteur à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0382-01).

Graphique 5. Répartition des exploitations en fonction du plan de relève, MRC de L'Île-d'Orléans



Source : Compilation par l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0244-01).

Graphique 6. Répartition des exploitations en fonction de leur principale source de revenus, MRC de L'Île-d'Orléans



Source : Compilation par l'auteure à partir des fiches d'enregistrement ministérielles, ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ), juin 2025.

Portrait MRC de La Jacques-Cartier

Sommaire

Nombre d'exploitations : 59

Nombre d'exploitants : 85

Total des revenus d'exploitations : 31 138 550 \$

Total du capital agricole : 139 085 228 \$

Total de superficie agricole : 4 888 ha

Total de la superficie cultivée : 2 113 ha (43 % de la superficie agricole totale)

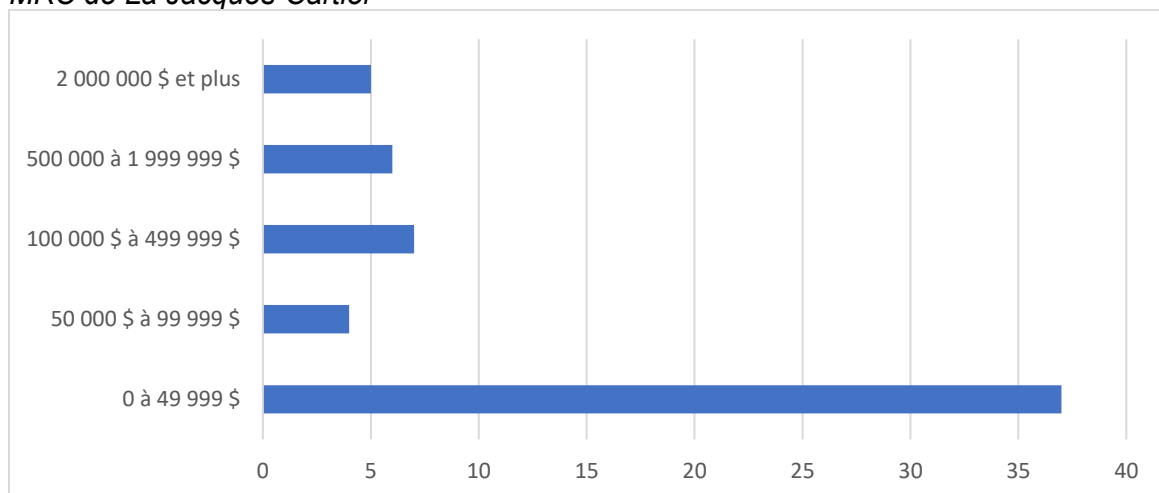
Nombre d'exploitations louant des superficies des autres : 10 (17 % des exploitations)

Tableau 1. Caractéristiques des exploitations et des exploitants, MRC de La Jacques-Cartier

Caractéristiques	Toutes les exploitations	Exploitations ayant un exploitant	Exploitations ayant 2 ou + exploitants
Nombre total d'exploitations agricoles	59	32	27
Nombre total d'exploitants agricoles	85	30	55
Sexe masculin	60	20	35
Sexe féminin	30	5	15
Moins de 35 ans	5	0	0
35 à 54 ans	40	15	30
55 ans et plus	40	20	20
Âge moyen	54,3	55,5	53,6

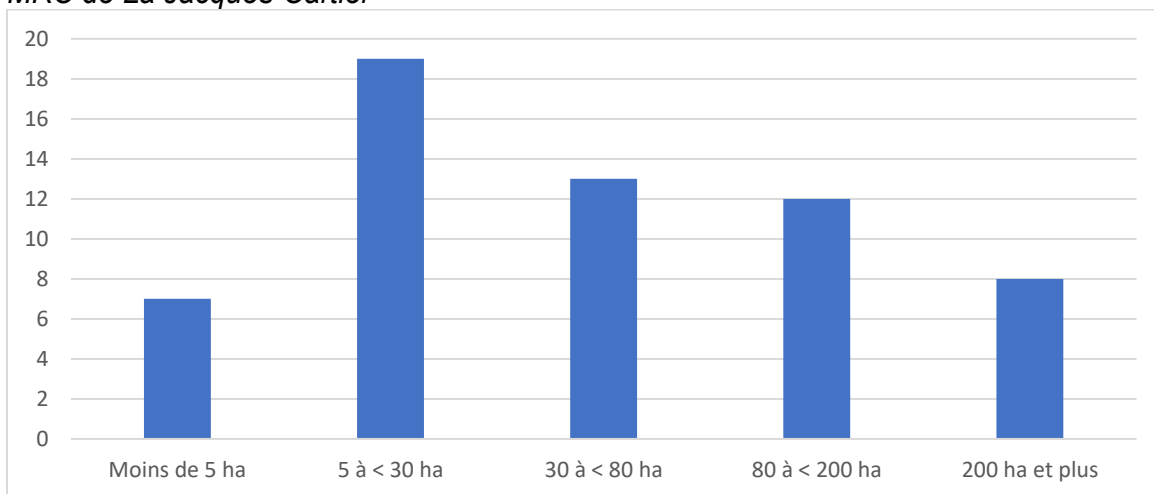
Source : Compilation par l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0381-01).

Graphique 1. Répartition des exploitations en fonction des revenus totaux d'exploitations, MRC de La Jacques-Cartier



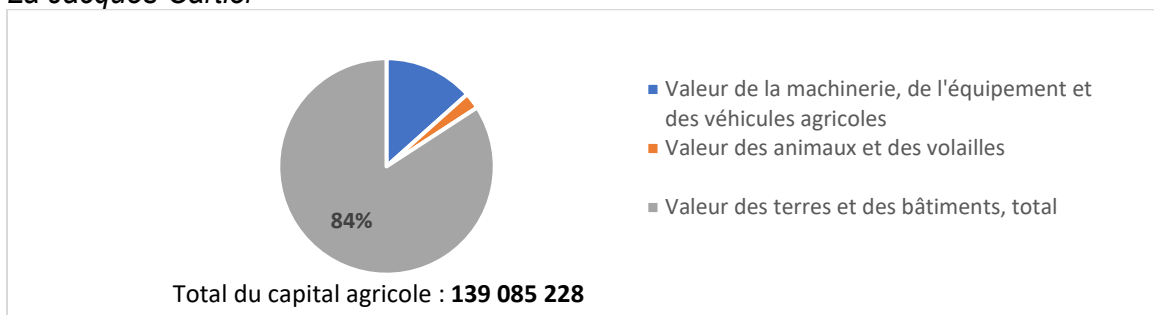
Source : Compilation par l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0239-01).

Graphique 2. Répartition des exploitations en fonction de la superficie agricole totale, MRC de La Jacques-Cartier



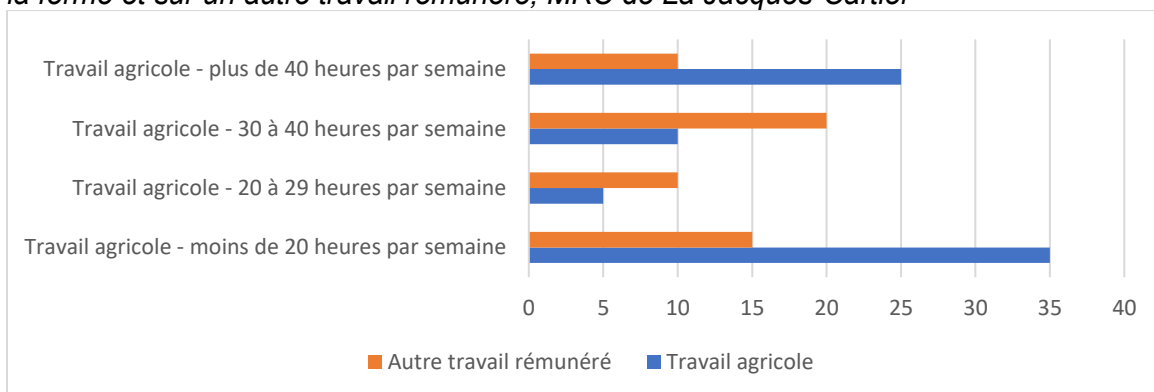
Source : Compilation par l'auteur à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0232-01).

Graphique 3. Répartition de la valeur du capital agricole et capital agricole total, MRC de La Jacques-Cartier



Source : Compilation par l'auteur à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0237-01).

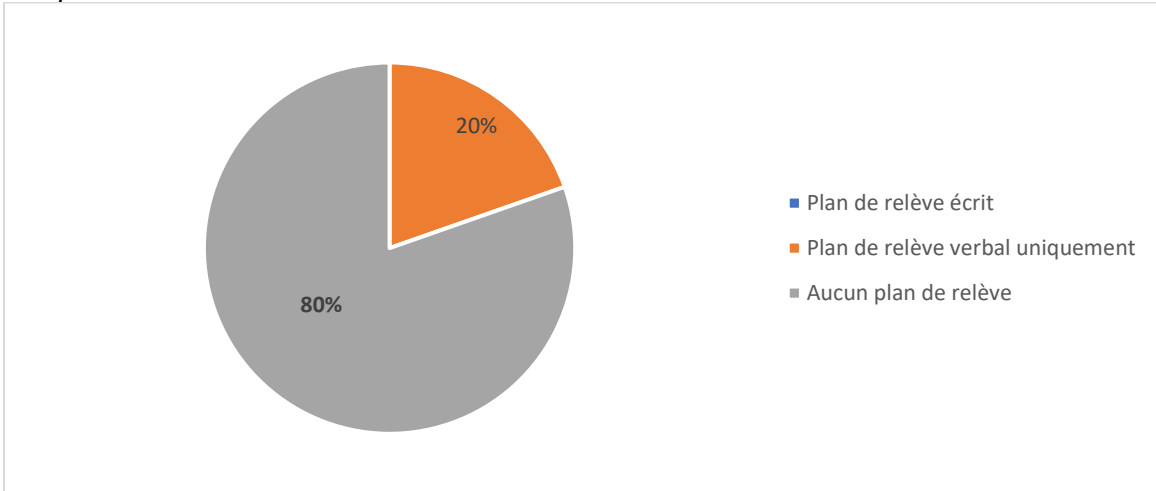
Graphique 4. Répartition des exploitants en fonction du nombre d'heures travaillées sur la ferme et sur un autre travail rémunéré, MRC de La Jacques-Cartier



Note : 35 % des répondants (n = 30) affirment n'avoir aucun travail rémunéré en dehors de la ferme (0 heure par semaine), mais cette donnée n'apparaît pas au graphique ci-dessus.

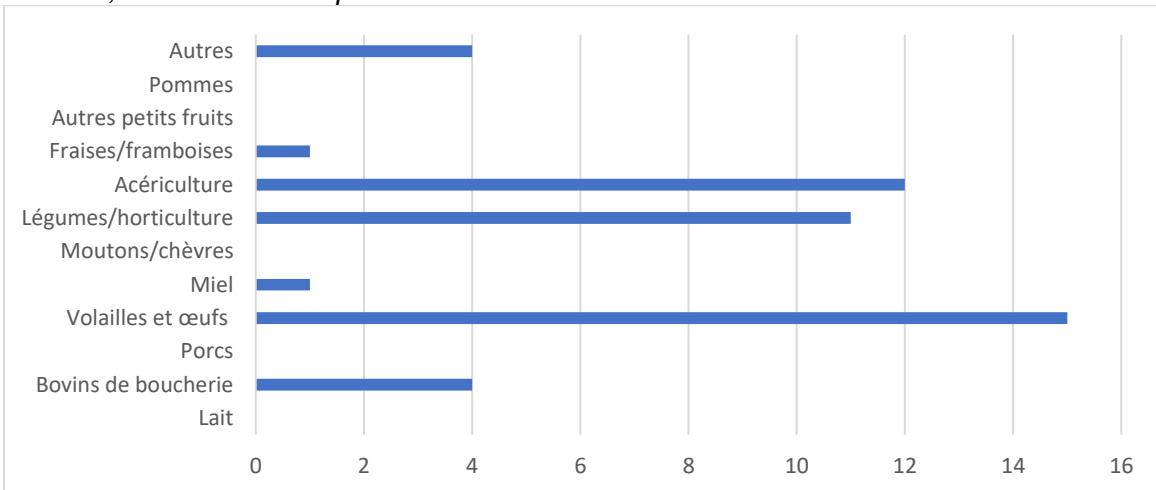
Source : Compilation par l'auteur à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0382-01).

Graphique 5. Répartition des exploitations en fonction du plan de relève, MRC de La Jacques-Cartier



Source : Compilation par l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0244-01).

Graphique 6. Répartition des exploitations en fonction de leur principale source de revenus, MRC de La Jacques-Cartier



Source : Compilation par l'auteure à partir des fiches d'enregistrement ministérielles, ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ), juin 2025.

Portrait Agglomération de Québec

Sommaire

Nombre d'exploitations : 181

Nombre d'exploitants : 250

Total des revenus d'exploitations : 30 383 326 \$

Total du capital agricole : 192 773 904 \$

Total de superficie agricole : 8 425 ha

Total de la superficie cultivée : 4 773 ha (57 % de la superficie agricole totale)

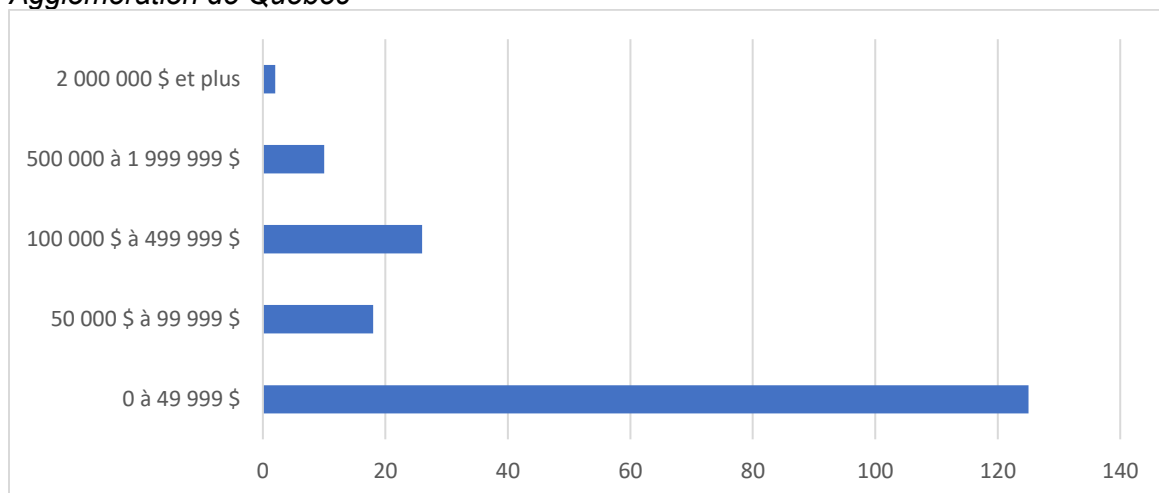
Nombre d'exploitations louant des superficies des autres : 38 (21 % des exploitations)

Tableau 1. Caractéristiques des exploitations et des exploitants, Agglomération de Québec.

Caractéristiques	Toutes les exploitations	Exploitations ayant un exploitant	Exploitations ayant 2 ou + exploitants
Nombre total d'exploitations agricoles	181	119	62
Nombre total d'exploitants agricoles	250	120	135
Sexe masculin	160	85	70
Sexe féminin	90	30	60
Moins de 35 ans	10	5	15
35 à 54 ans	95	45	50
55 ans et plus	145	70	70
Âge moyen	56	57,7	54,5

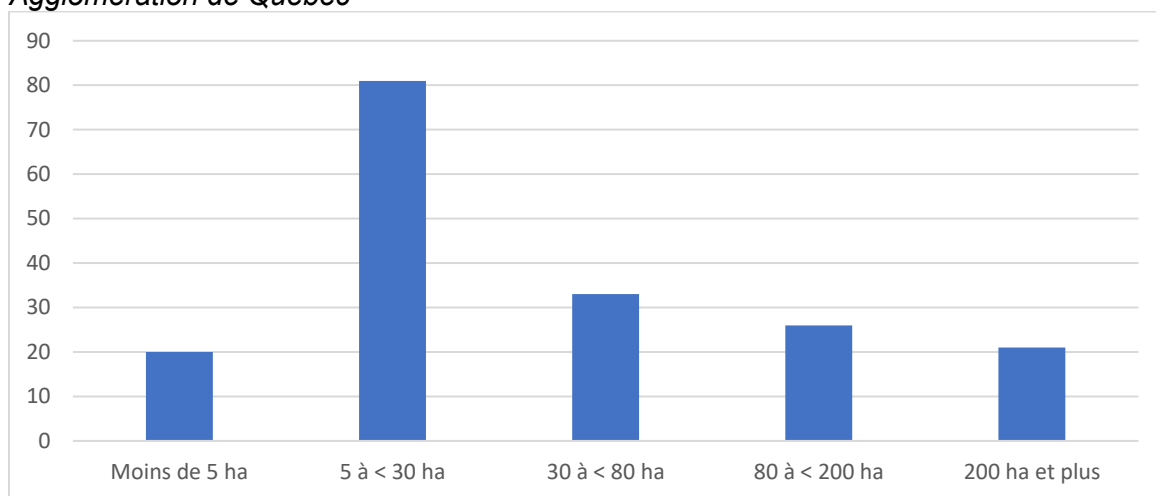
Source : Compilation par l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0381-01).

Graphique 1. Répartition des exploitations en fonction des revenus totaux d'exploitation, Agglomération de Québec



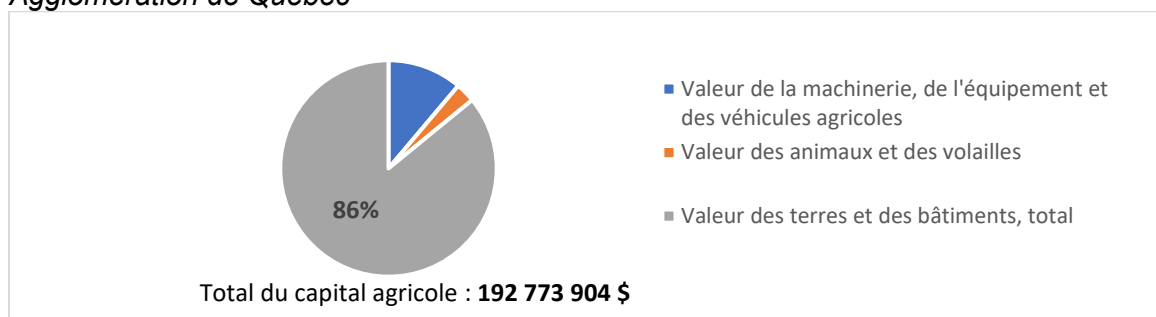
Source : Compilation par l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0239-01).

Graphique 2. Répartition des exploitations en fonction de la superficie agricole totale, Agglomération de Québec



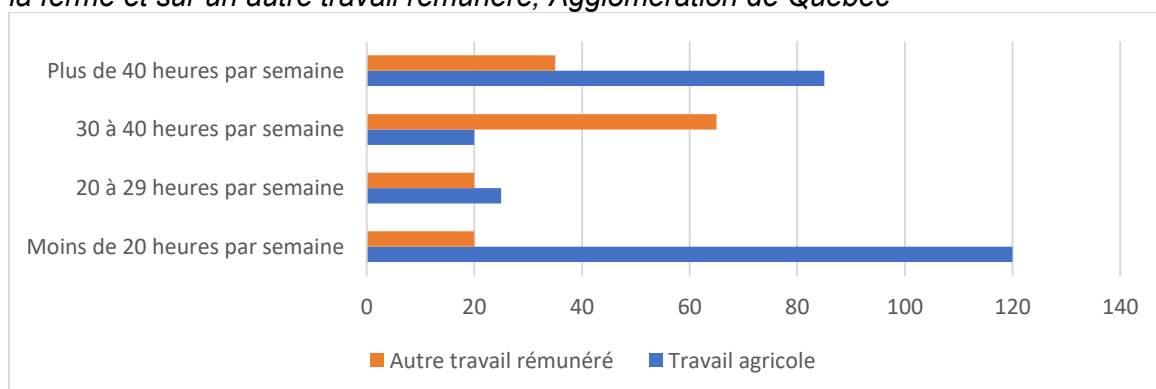
Source : Compilation par l'auteur à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0232-01).

Graphique 3. Répartition de la valeur du capital agricole et capital agricole total, Agglomération de Québec



Source : Compilation par l'auteur à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0237-01).

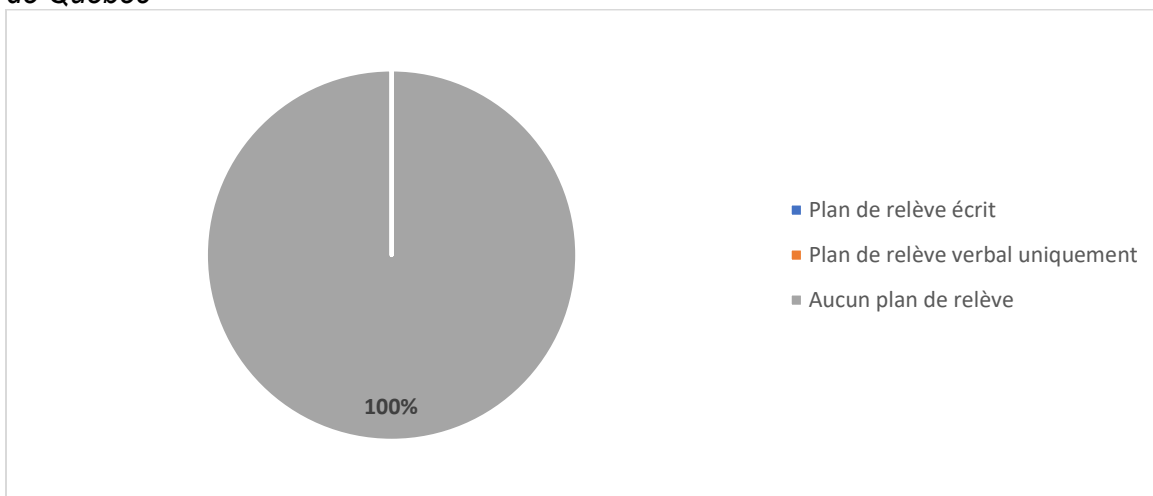
Graphique 4. Répartition des exploitations en fonction du nombre d'heures travaillées sur la ferme et sur un autre travail rémunéré, Agglomération de Québec



Note : 46 % des répondants (n = 115) affirment n'avoir aucun travail rémunéré en dehors de la ferme (0 heure par semaine), mais cette donnée n'apparaît pas au graphique ci-dessus.

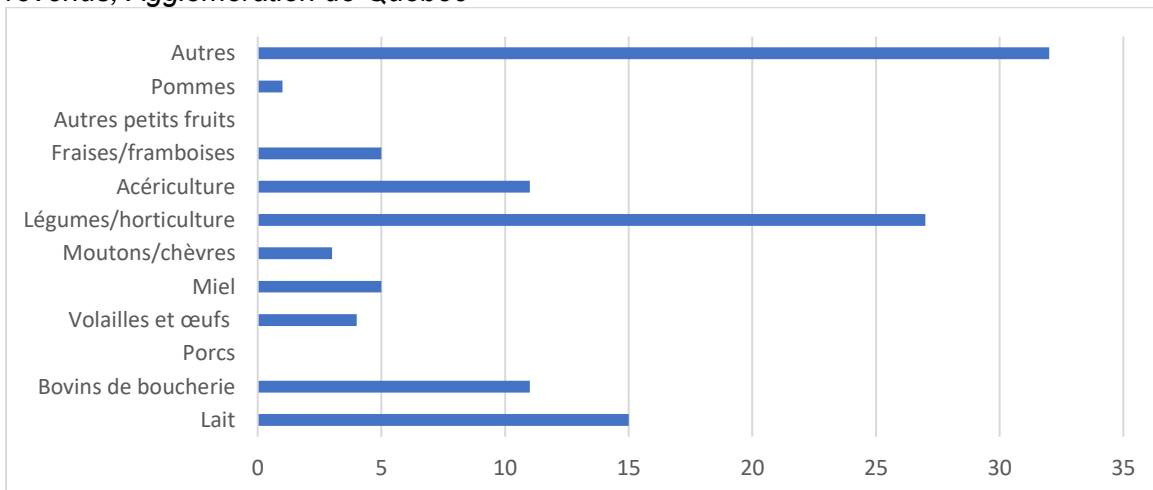
Source : Compilation par l'auteur à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0382-01).

Graphique 5. Répartition des exploitations en fonction du plan de relève, Agglomération de Québec



Source : Compilation par l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0244-01).

Graphique 6. Répartition des exploitations en fonction de leur principale source de revenus, Agglomération de Québec



Source : Compilation par l'auteure à partir des fiches d'enregistrement ministérielles, ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ), juin 2025.

Portrait MRC de Portneuf

Sommaire

Nombre d'exploitations : 432

Nombre d'exploitants : 635

Total des revenus d'exploitations : 155 419 288 \$

Total du capital agricole : 866 737 359 \$

Total de superficie agricole : 47 818 ha

Total de la superficie cultivée : 27 878 ha (58 % de la superficie agricole totale)

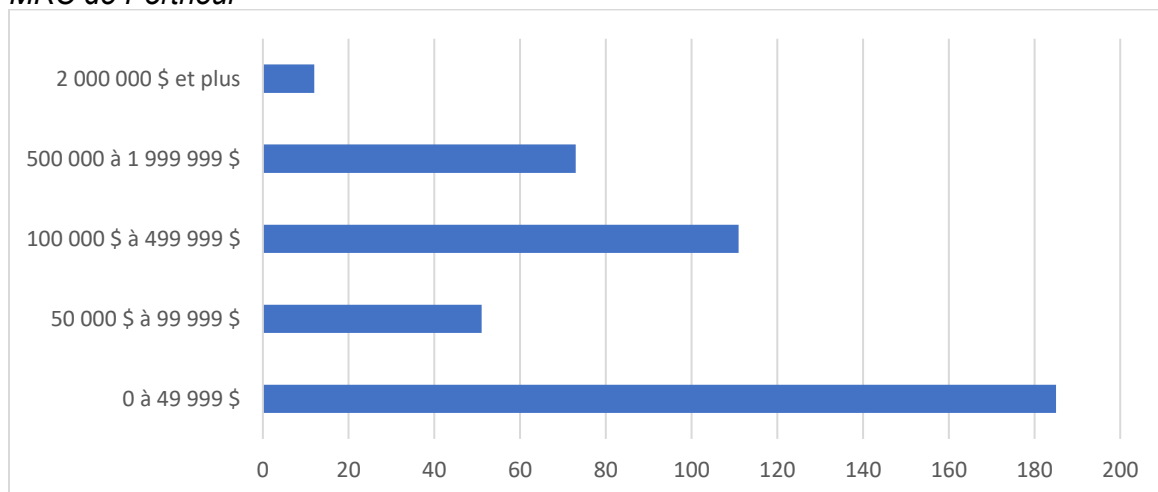
Nombre d'exploitations louant des superficies des autres : 150 (35 % des exploitations)

Tableau 1. Caractéristiques des exploitations et des exploitants, MRC de Portneuf

Caractéristiques	Toutes les exploitations	Exploitations ayant un exploitant	Exploitations ayant 2 ou + exploitants
Nombre total d'exploitations agricoles	432	235	197
Nombre total d'exploitants agricoles	635	225	405
Sexe masculin	465	195	275
Sexe féminin	165	35	135
Moins de 35 ans	45	10	35
35 à 54 ans	230	65	160
55 ans et plus	360	145	215
Âge moyen	54,9	56,8	53,9

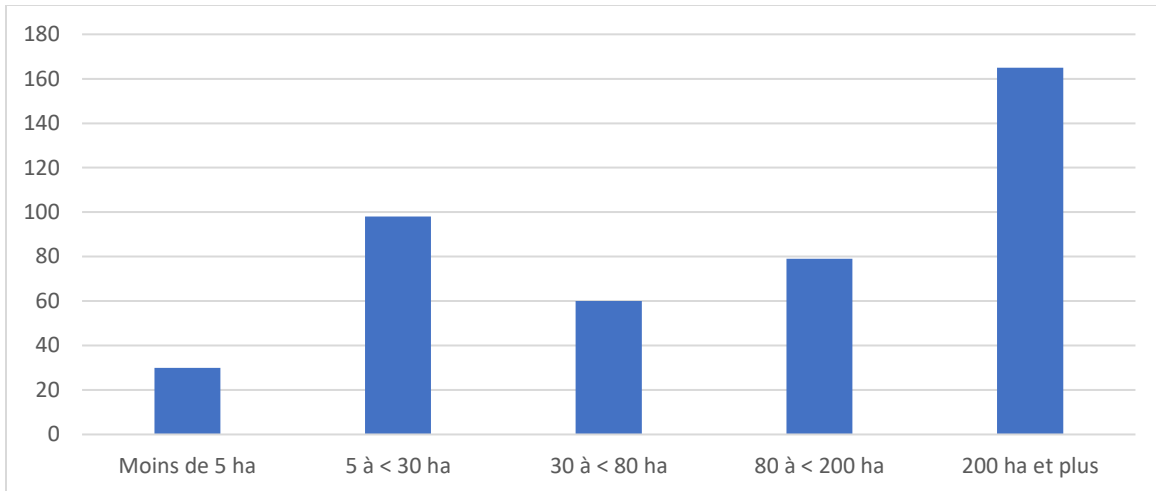
Source : Compilation par l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0381-01).

Graphique 1. Répartition des exploitations en fonction des revenus totaux d'exploitation, MRC de Portneuf



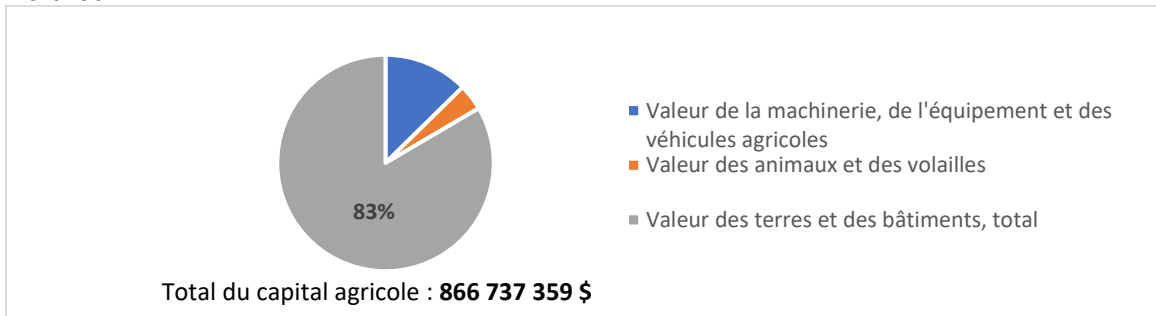
Source : Compilation par l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0239-01).

Graphique 2. Répartition des exploitations en fonction de la superficie agricole totale, MRC de Portneuf



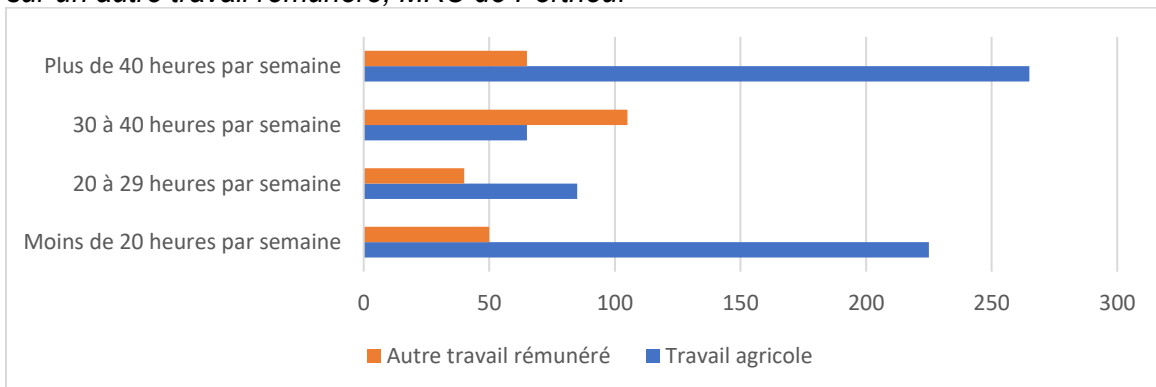
Source : Compilation par l'auteur à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0232-01).

Graphique 3. Répartition de la valeur du capital agricole et capital agricole total, MRC de Portneuf



Source : Compilation par l'auteur à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0237-01).

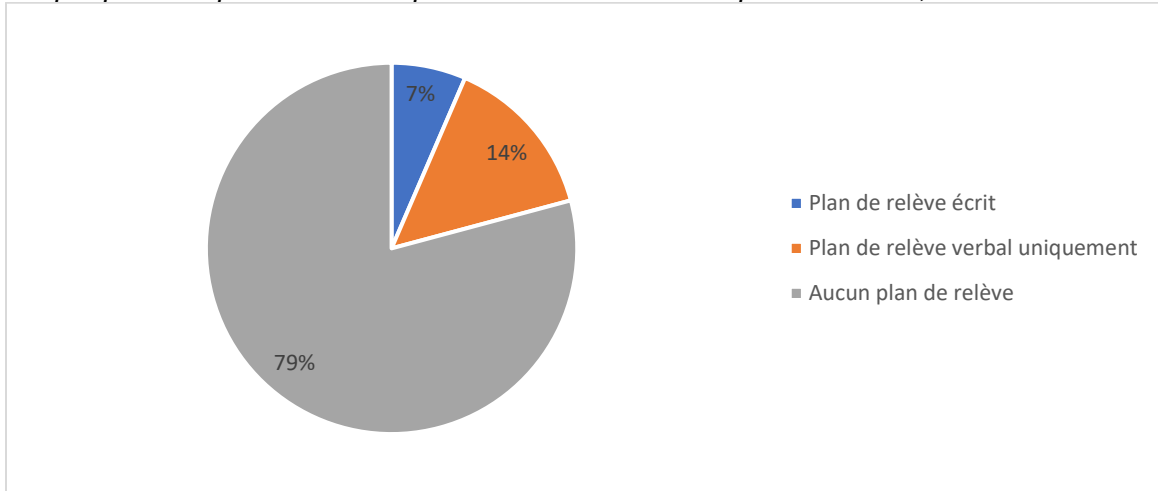
Graphique 4. Répartition des exploitants en fonction des heures travaillées sur la ferme et sur un autre travail rémunéré, MRC de Portneuf



Note : 59 % des répondants (n = 375) affirment n'avoir aucun travail rémunéré en dehors de la ferme (0 heure par semaine), mais cette donnée n'apparaît pas au graphique ci-dessus.

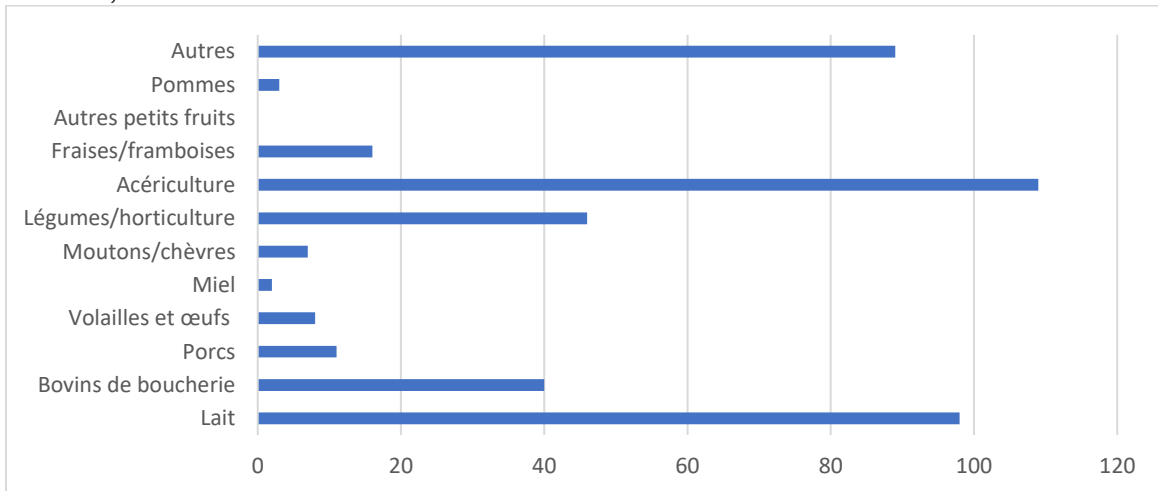
Source : Compilation par l'auteur à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0382-01).

Graphique 5. Répartition des exploitations en fonction du plan de relève, MRC de Portneuf



Source : Compilation par l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0244-01).

Graphique 6. Répartition des exploitations en fonction de leur principale source de revenus, MRC de Portneuf



Source : Compilation par l'auteure à partir des fiches d'enregistrement ministérielles, ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ), juin 2025.

Portrait Ville de Lévis

Sommaire

Nombre d'exploitations : 188

Nombre d'exploitants : 285

Total des revenus d'exploitations : 59 879 718 \$

Total du capital agricole : 271 613 687 \$

Total de superficie agricole : 10 688 ha

Total de la superficie cultivée : 6 874 ha (64 % de la superficie agricole totale)

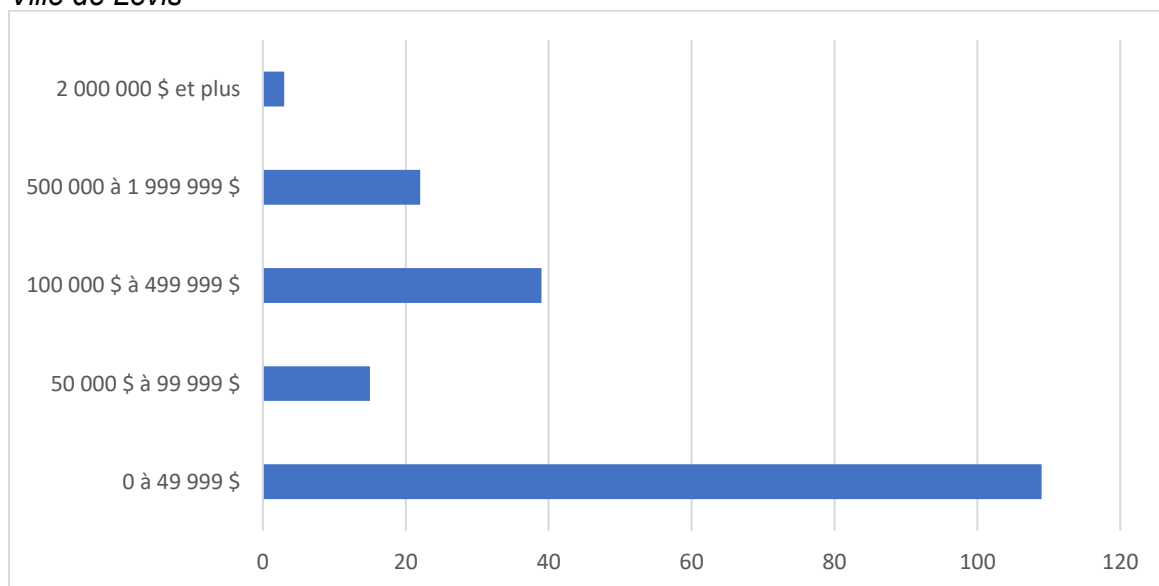
Nombre d'exploitations louant des superficies des autres : 50 (27 % des exploitations)

Tableau 1. Caractéristiques des exploitations et des exploitants, Ville de Lévis

Caractéristiques	Toutes les exploitations	Exploitations ayant un exploitant	Exploitations ayant 2 ou + exploitants
Nombre total d'exploitations agricoles	188	101	87
Nombre total d'exploitants agricoles	285	100	185
Sexe masculin	205	80	120
Sexe féminin	85	20	65
Moins de 35 ans	20	0	15
35 à 54 ans	100	45	65
55 ans et plus	160	55	105
Âge moyen	54,9	56	54,3

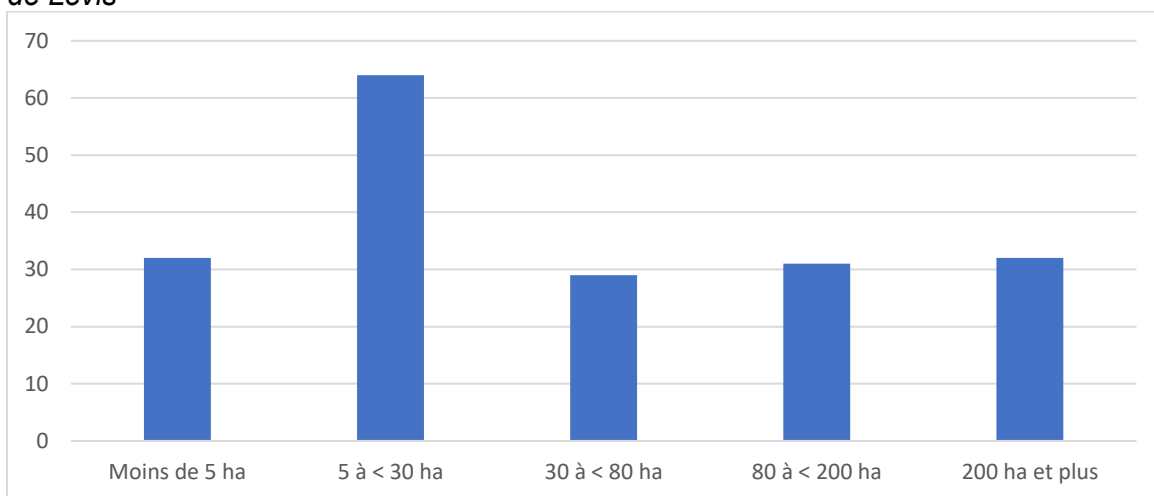
Source : Compilation par l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0381-01).

Graphique 1. Répartition des exploitations en fonction des revenus totaux d'exploitation, Ville de Lévis



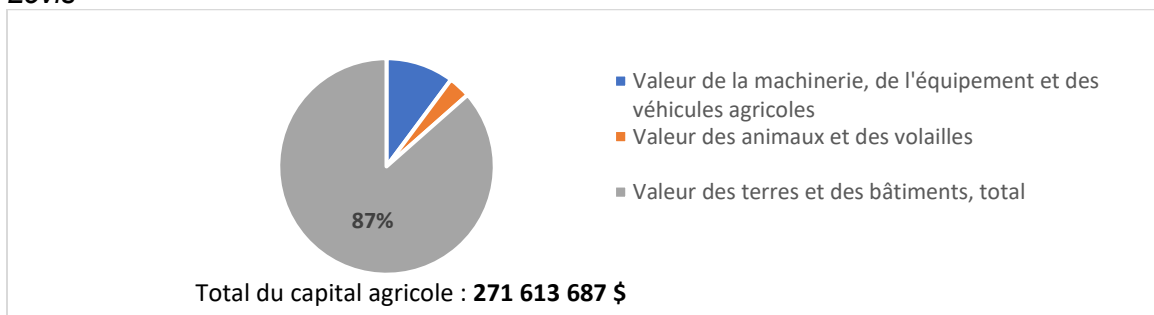
Source : Compilation par l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0239-01).

Graphique 2. Répartition des exploitations en fonction de la superficie agricole totale, Ville de Lévis



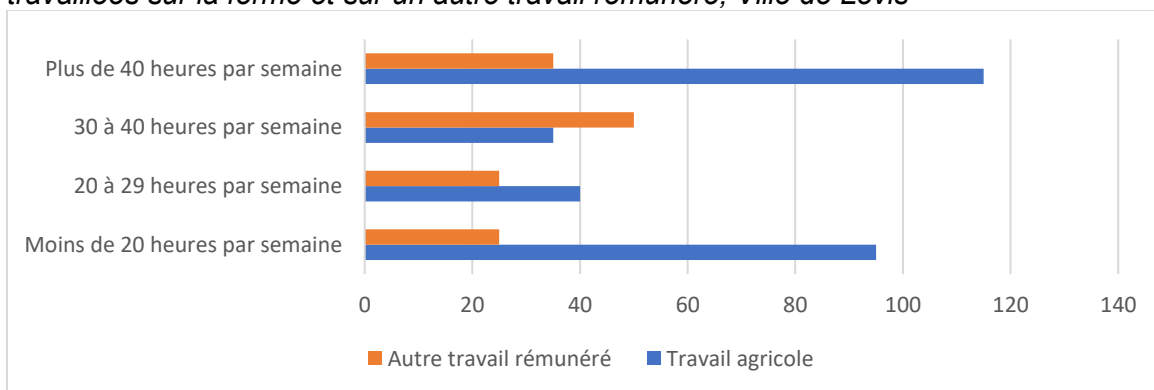
Source : Compilation par l'auteur à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0232-01).

Graphique 3. Répartition de la valeur du capital agricole et capital agricole total, Ville de Lévis



Source : Compilation par l'auteur à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0237-01).

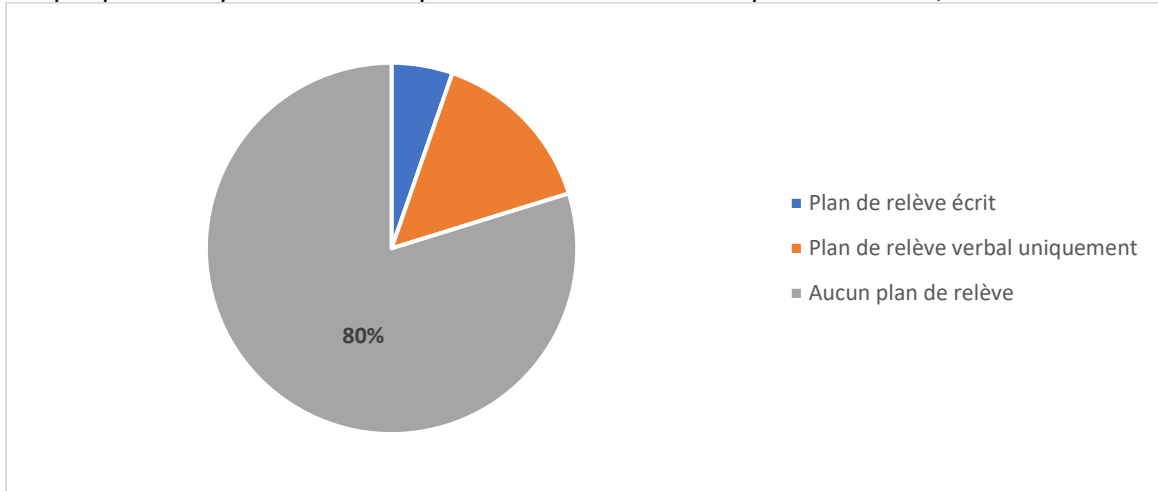
Graphique 4. Répartition des exploitants agricoles en fonction du nombre d'heures travaillées sur la ferme et sur un autre travail rémunéré, Ville de Lévis



Note : 54 % des répondants (n = 155) affirment n'avoir aucun travail rémunéré en dehors de la ferme (0 heure par semaine), mais cette donnée n'apparaît pas au graphique ci-dessus.

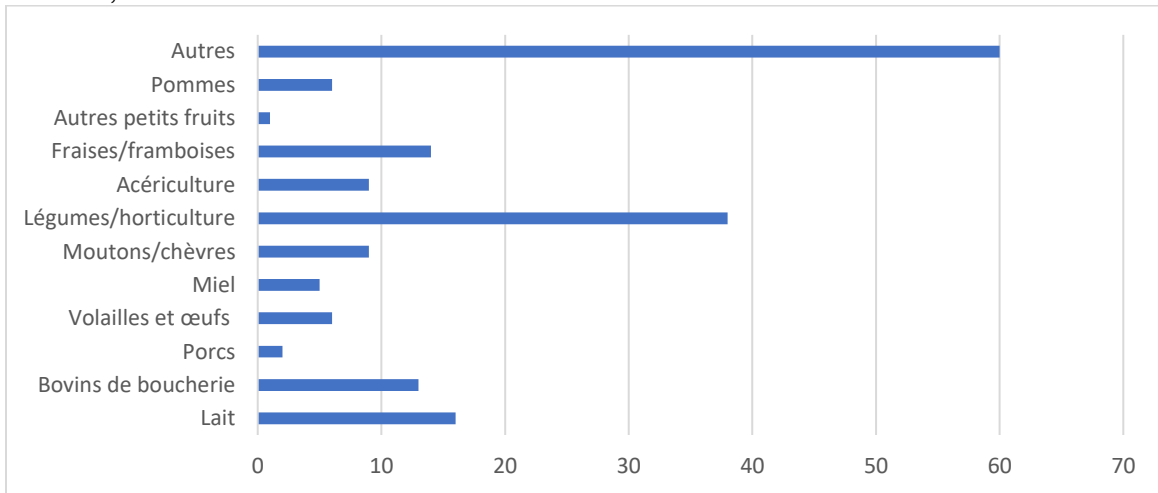
Source : Compilation par l'auteur à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0382-01).

Graphique 5. Répartition des exploitations en fonction du plan de relève, Ville de Lévis



Source : Compilation par l'auteure à partir des données du Recensement de l'agriculture de 2021, Statistique Canada (Tableau 32-10-0244-01).

Graphique 6. Répartition des exploitations en fonction de leur principale source de revenus, Ville de Lévis



Source : Compilation par l'auteure à partir des fiches d'enregistrement ministérielles, ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ), juin 2025.

Synthèse

Taille et structure des exploitations

- La MRC de Portneuf domine largement avec 432 exploitations, suivi de l'Agglomération de Québec (181) et la Ville de Lévis (188).
- Les MRC comme La Jacques-Cartier (59) et Charlevoix-Est (74) comptent le moins d'exploitations.
- La superficie cultivée varie de 40 % (MRC de La Côte-de-Beaupré) à 64 % (Ville de Lévis) de la superficie agricole totale.

Revenus agricoles

- LA MRC de Portneuf génère le plus de revenus (155 M\$), suivi de la MRC de L'Île-d'Orléans (93 M\$).
- À l'opposé, les MRC de La Côte-de-Beaupré et de La Jacques-Cartier ont des revenus plus modestes (13 M\$ et 31 M\$ respectivement).
- Dans toutes les MRC, une majorité d'exploitations ont des revenus inférieurs à 100 000 \$, sauf à L'Île-d'Orléans où la répartition est plus équilibrée.

Capital agricole

- Le capital agricole est fortement concentré dans les terres et bâtiments (souvent plus de 75 % du total).
- Les MRC de Portneuf et de L'Île-d'Orléans se démarquent avec des capitaux dépassant 290 M\$.

Profil des exploitants

- L'âge moyen des exploitants est élevé dans toutes les MRC (entre 53 et 57 ans).
- Les exploitations avec deux exploitants sont généralement plus jeunes que celles avec un seul.
- La représentation féminine varie, mais reste minoritaire (environ 30 à 35 %).

Plan de relève

- La majorité des exploitations n'ont aucun plan de relève écrit :
- Par exemple, 100 % dans l'Agglomération de Québec, 93 % dans Charlevoix-Est et plus de 80 % dans plusieurs MRC.
- La MRC de Portneuf et la Ville de Lévis comptent le plus de plans écrits, mais cela reste marginal.

Temps de travail

- Une part importante des exploitants travaillent plus de 40 heures/semaine sur leur ferme, surtout dans les MRC de L'Île-d'Orléans et de Portneuf.
- Toutefois, un nombre non négligeable cumule un autre emploi rémunéré, parfois à temps plein.

Types de production

- La MRC de Portneuf et l'Agglomération de Québec se distinguent par une forte proportion de cultures diverses.
- La MRC de L'Île-d'Orléans est spécialisée en fruits et légumes.
- La MRC de Charlevoix et la Ville de Lévis ont une présence marquée de l'élevage bovin.
- LA MRC de Jacques-Cartier se démarque par une forte proportion d'élevage de volailles.

Faits saillants et divergences

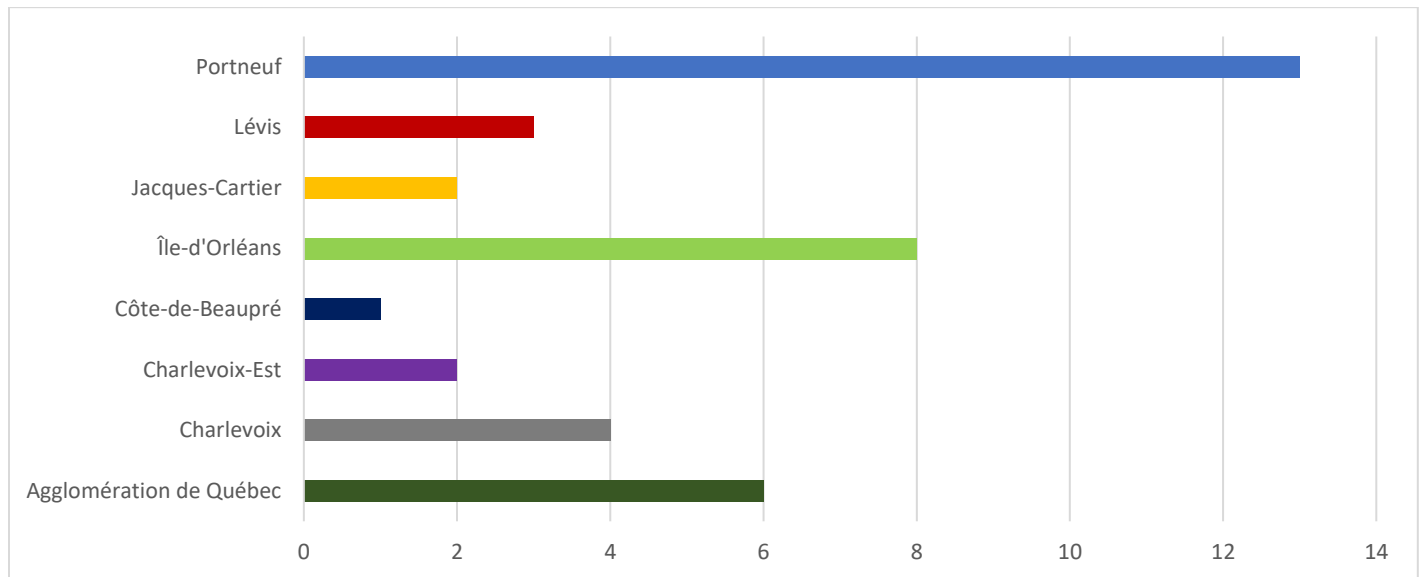
- Portneuf est la MRC la plus agricole en volume (exploitations, revenus, superficie).
- La MRC de L'Île-d'Orléans combine forte spécialisation et rentabilité élevée malgré une taille moyenne.
- Les MRC de La Jacques-Cartier et de Charlevoix-Est ont des structures plus petites, souvent familiales, avec peu de relève.
- Le manque de planification successorale est un enjeu transversal à toutes les MRC.

Annexe 2 : Résultats de l'enquête sur la transférabilité des entreprises agricoles de la Capitale-Nationale et Ville de Lévis

Résultats de l'enquête sur la transférabilité des entreprises agricoles de la région de la Capitale-Nationale et Ville de Lévis

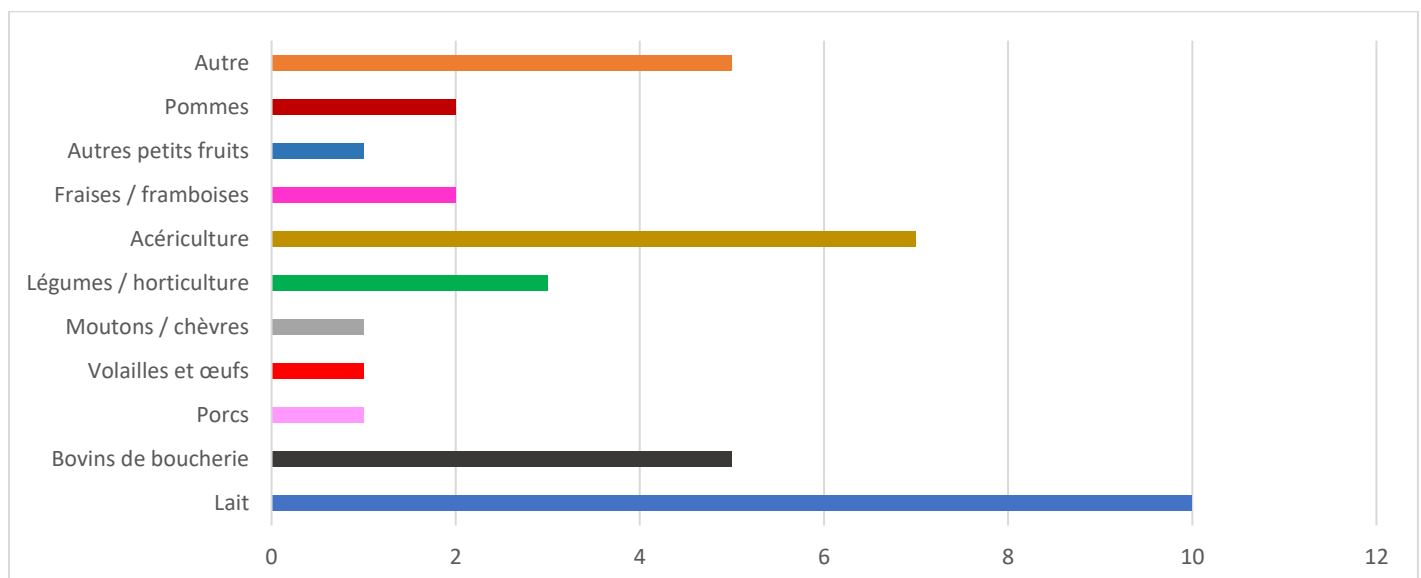
Question : Dans quelle MRC se trouve votre entreprise?

Nombre de répondants : 39



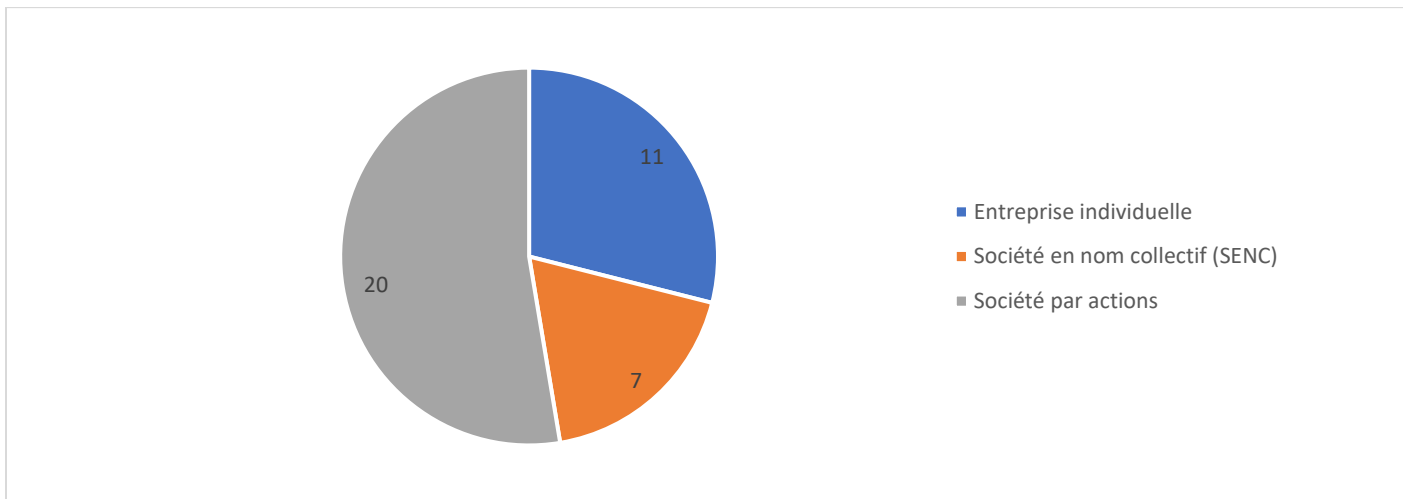
Question : Quel est le secteur de production d'où est issue la majorité de vos revenus agricole?

Nombre de répondants : 39



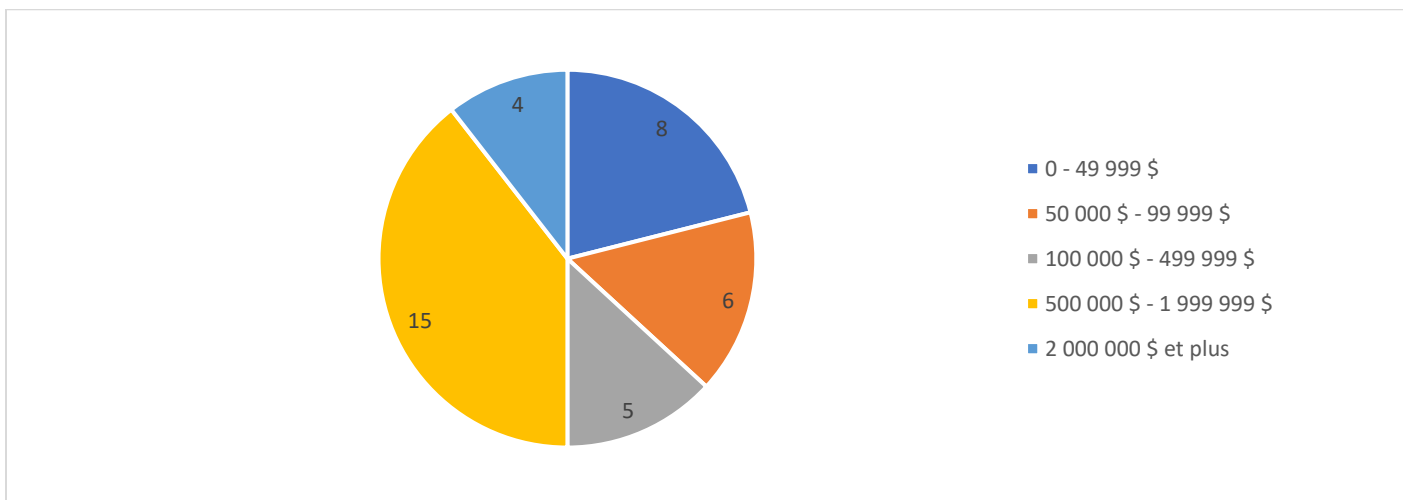
Question : Quel est la forme juridique de l'entreprise?

Nombre de répondants : 38



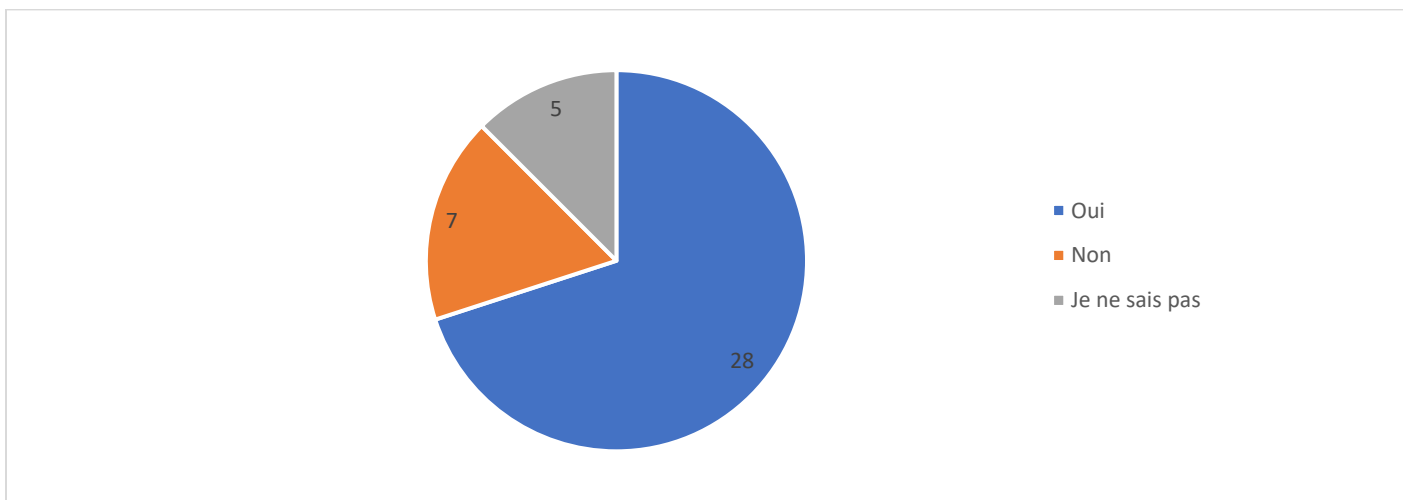
Question : Quelle est la valeur approximative de vos revenus agricoles bruts?

Nombre de répondants : 38



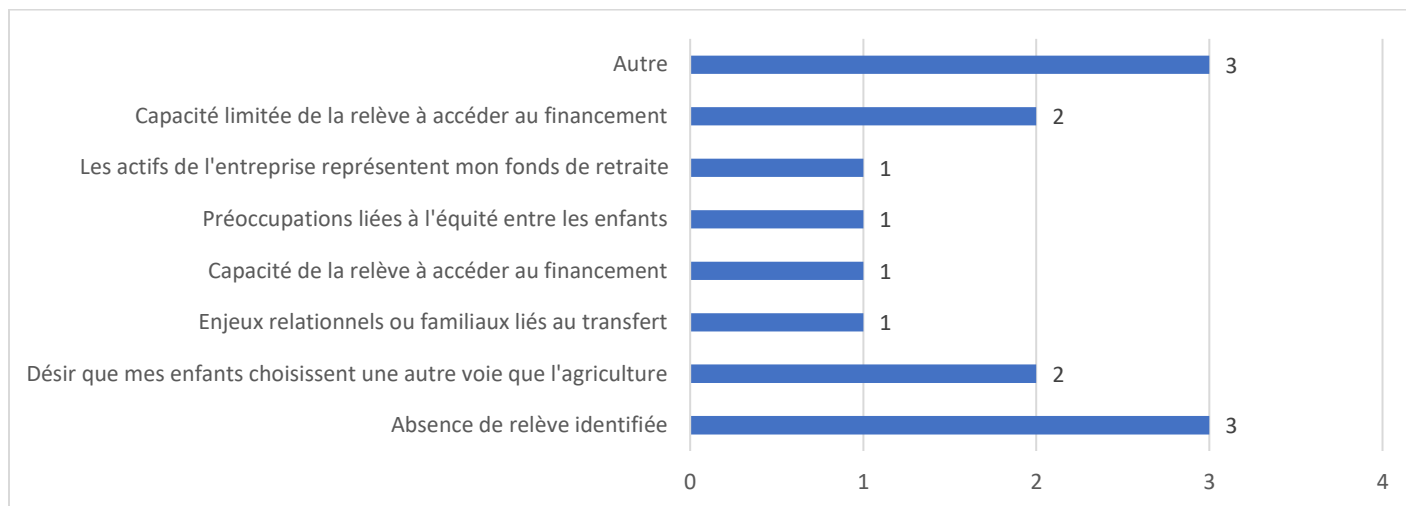
Question : Souhaitez-vous transférer votre entreprise?

Nombre de répondants : 40



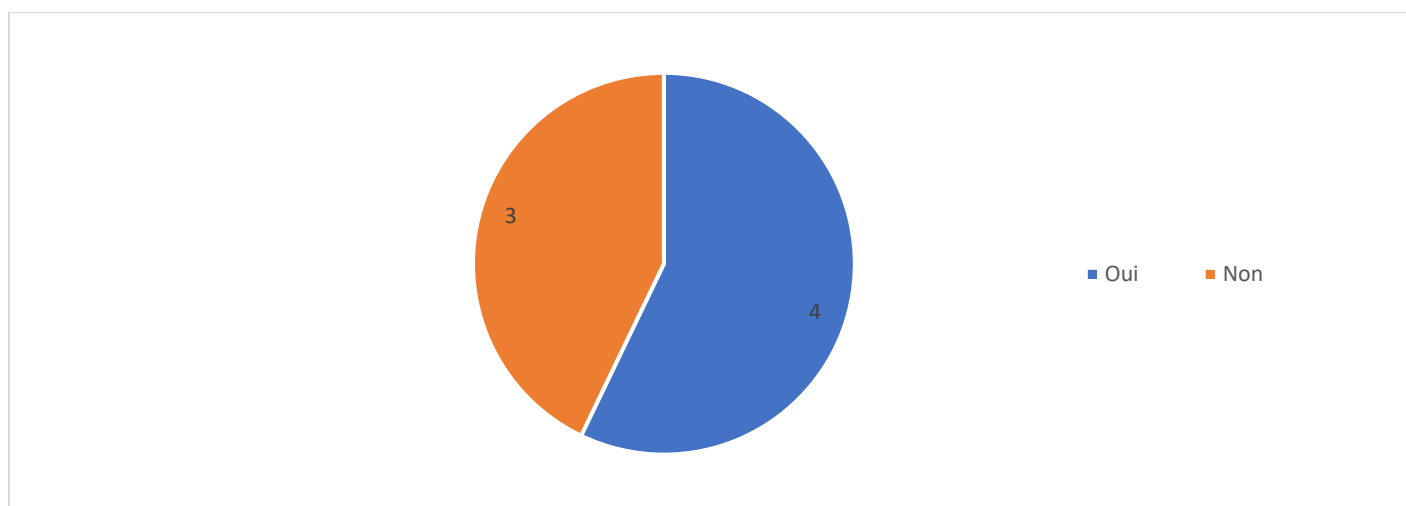
Question : Veuillez indiquer les principales raisons qui font en sorte que vous ne souhaitez pas transférer votre entreprise.

Nombre de répondants : 7



Question : Aurait-il pu y avoir un ou des facteurs qui vous auraient amené à changer votre position sur le transfert de votre entreprise (aide, accompagnement, déclin de la santé, etc.)?

Nombre de répondants : 7



Question : Quels sont ces éléments?

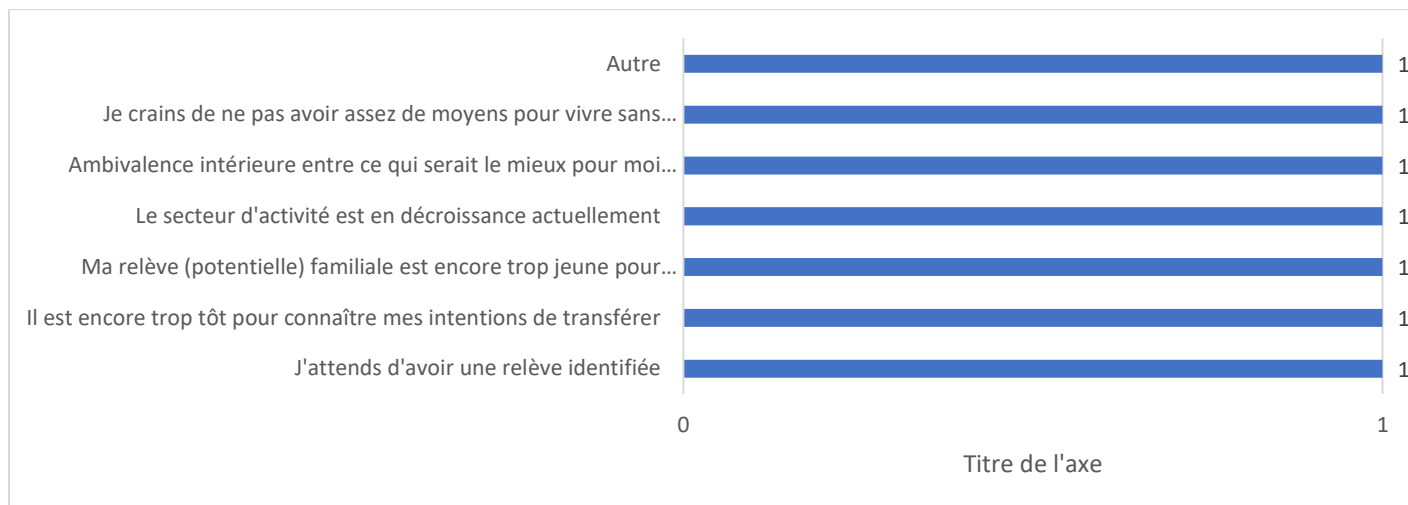
Nombre de répondants : 4

Réponses :

1. Si un associé tombe malade, on devra peut-être regarder pour une relève.
2. Crises une par-dessus l'autre et absence d'engagement gouvernemental à niveler les iniquités régionales pour le soutien du revenu agricole.
3. Si mes enfants avaient voulu prendre la relève de notre entreprise, mais le jour où ils ont un salaire « normal », ils ne veulent plus revenir.
4. L'âge et la capacité diminuée pour le travail.

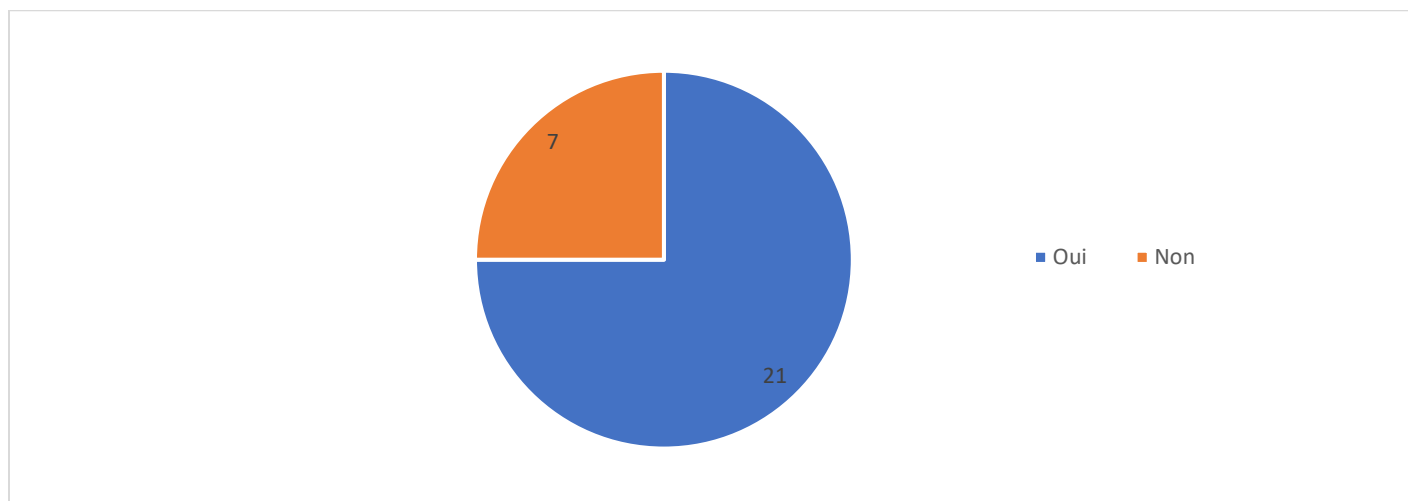
Question : Quels éléments font en sorte que vous ne savez pas si vous souhaitez transférer l'entreprise?

Nombre de répondants : 5



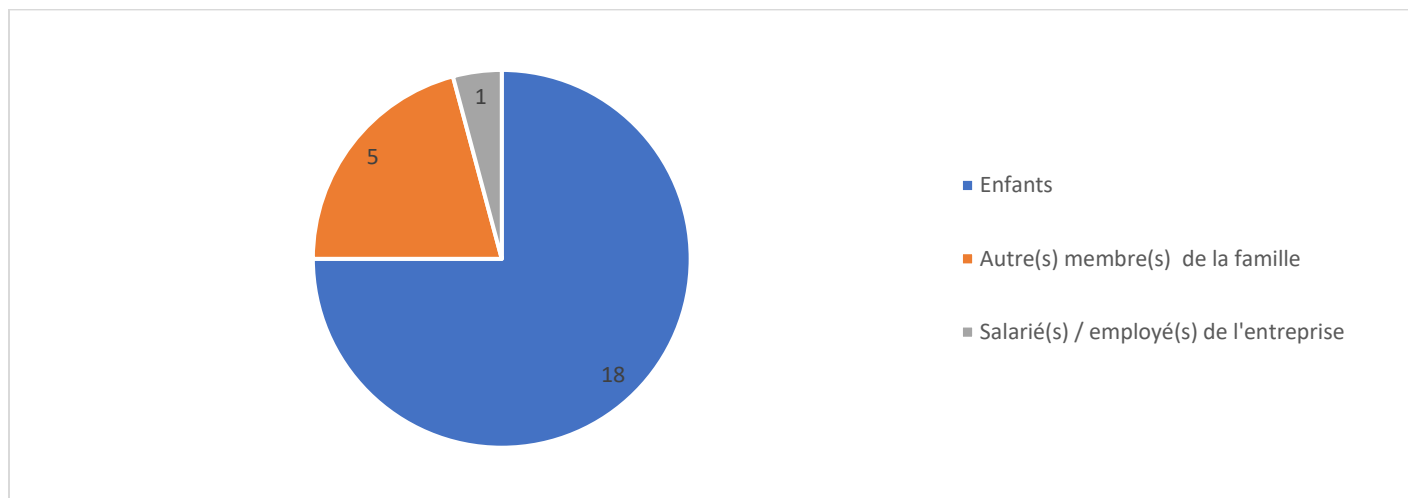
Question : Avez-vous une relève identifiée pour l'entreprise?

Nombre de répondants : 28



Question : À laquelle ou auxquelles des catégories suivantes cette ou ces personnes appartiennent-elles?

Nombre de répondants : 21

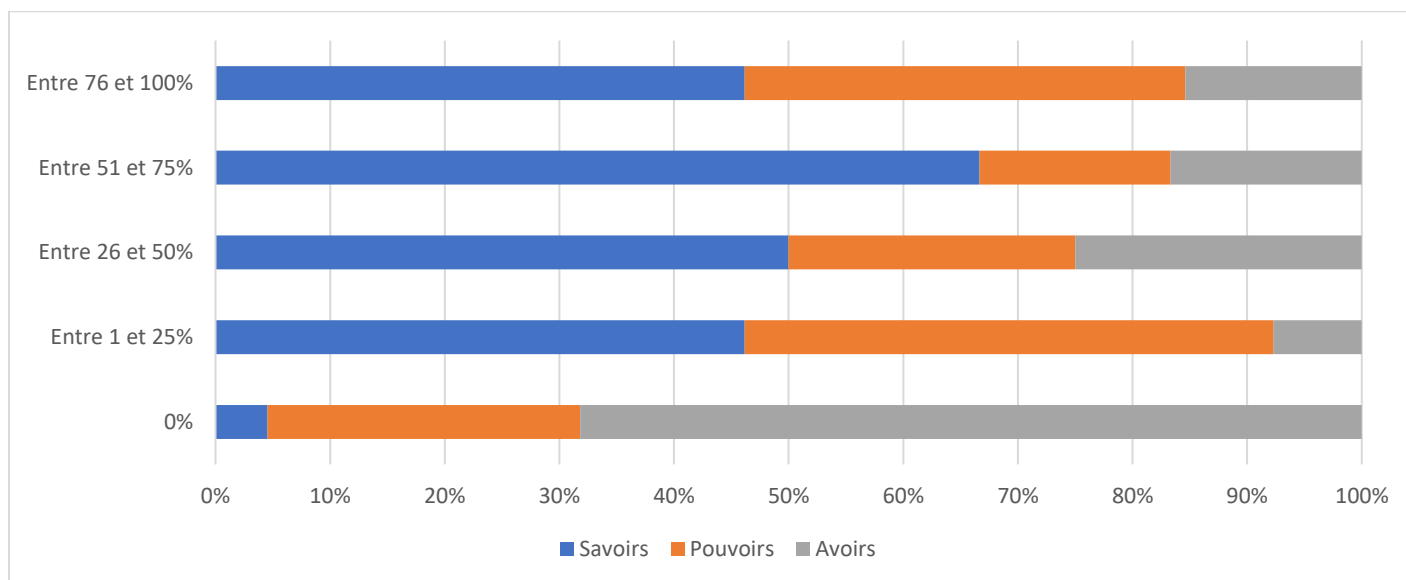


Question : Le transfert de l'entreprise implique le transfert de trois éléments : les savoirs, les pouvoirs et les avoirs.

- Les savoirs sont les connaissances du cédant. Autrement dit, il s'agit de la "formation pratique" de la relève.
- Les pouvoirs concernent les aspects décisionnels liés à la gestion de l'entreprise. Ce sont les responsabilités qui sont transmis à la relève.
- Les avoirs sont les actifs de l'entreprise, autrement dit les actions ou les parts de l'entreprise.

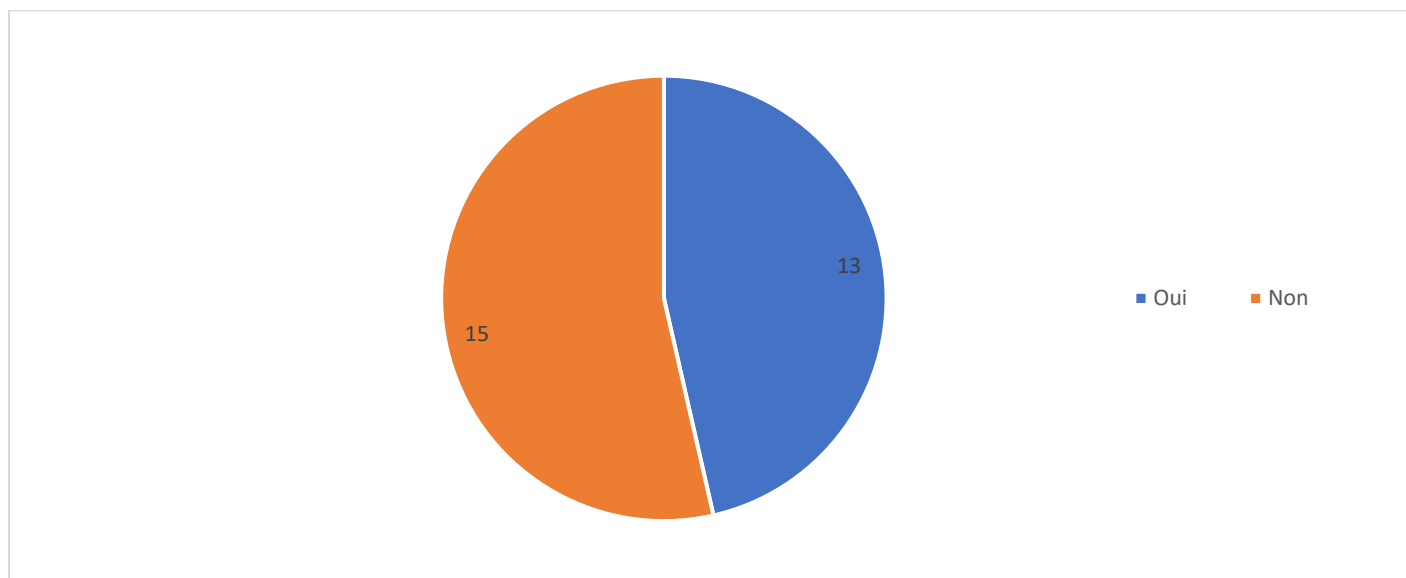
Veuillez svp indiquer la part, en pourcentage, des éléments suivants qui ont déjà été transférés à cette ou ces personnes.

Nombre de répondants : 21



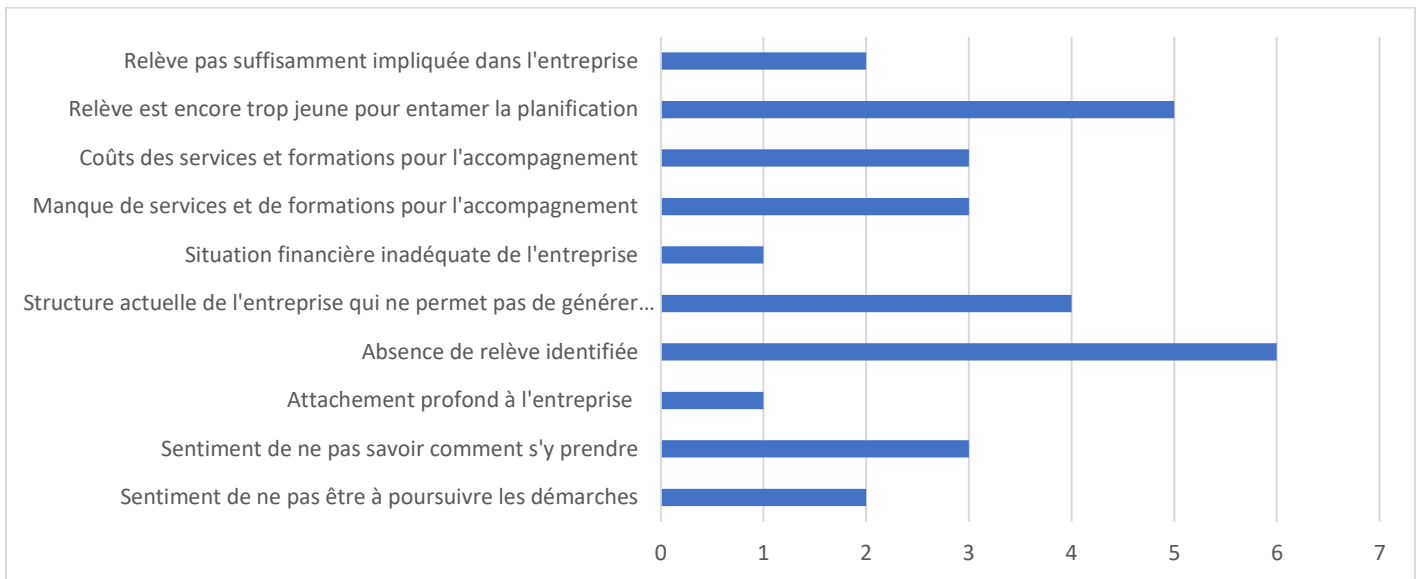
Question : Avez-vous amorcé la planification du transfert de votre entreprise?

Nombre de répondants : 28



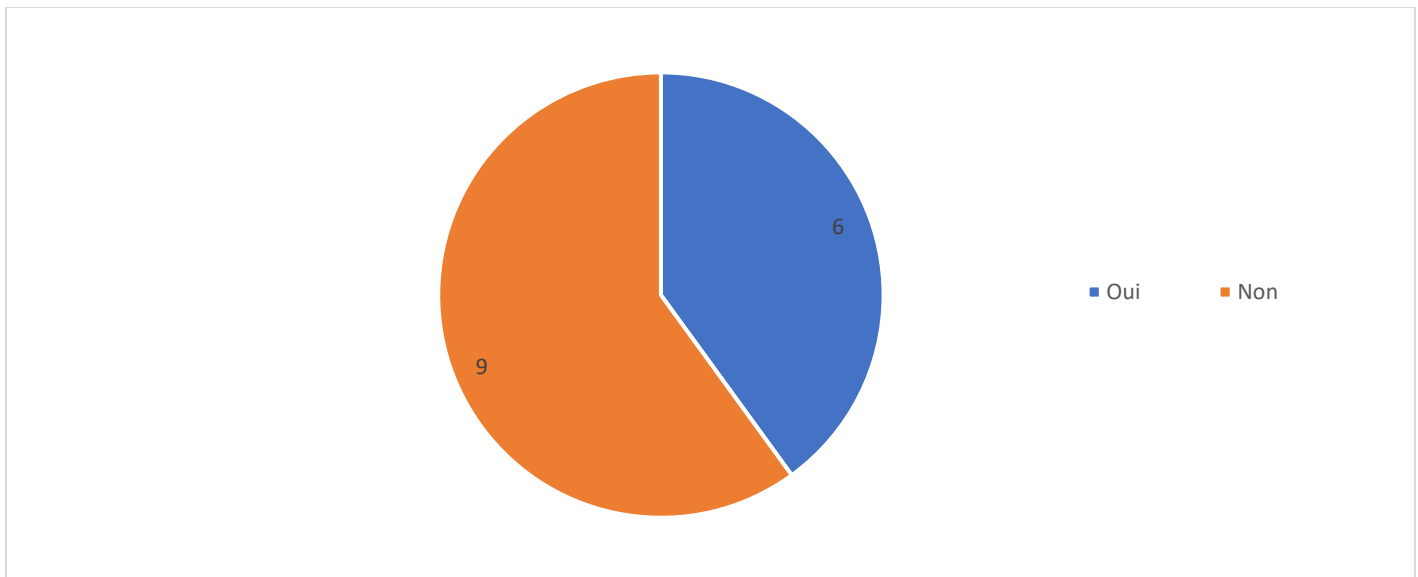
Question : Veuillez choisir les 3 éléments qui expliquent pourquoi vous n'avez pas amorcé la planification du transfert de votre entreprise.

Nombre de répondants : 15



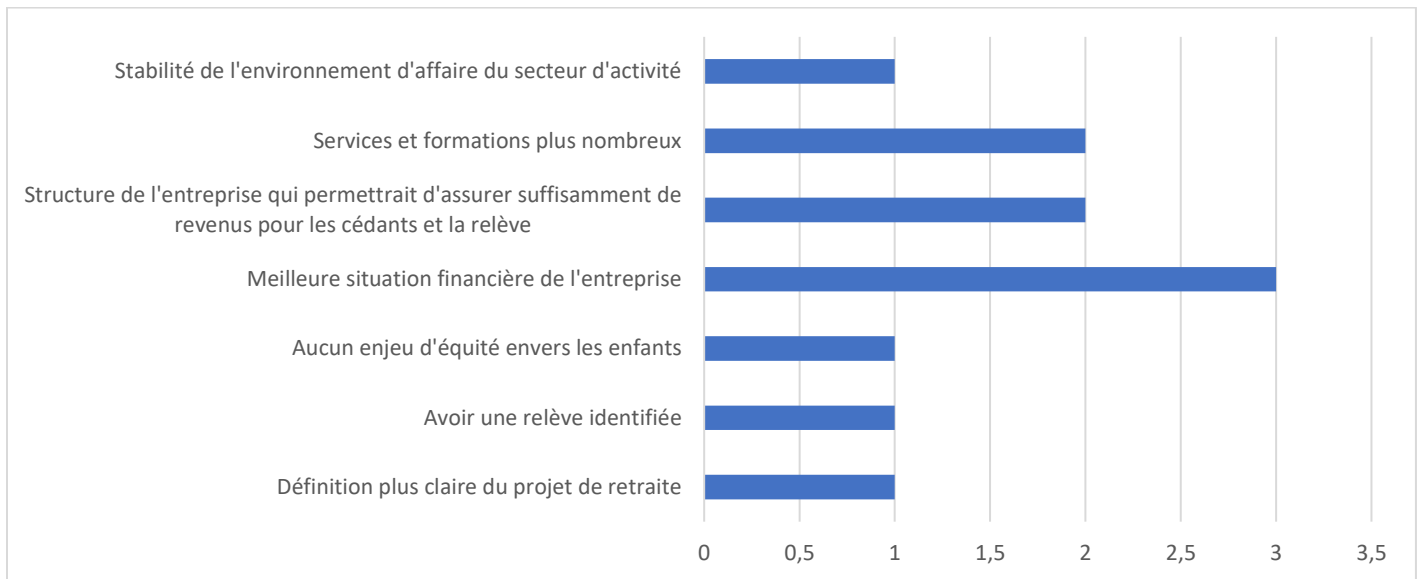
Question : Aurait-il pu y avoir un ou des facteurs qui auraient pu faciliter l'amorce de la planification du transfert de votre entreprise (aide, accompagnement, déclin de la santé, etc.)?

Nombre de répondants : 15



Question : Parmi ces facteurs qui auraient pu vous inciter à amorcer la planification du transfert de votre entreprise, veuillez choisir ceux (3) qui décrivent le mieux votre situation.

Nombre de répondants : 5



Question : S'il existe d'autres éléments pouvant faciliter l'amorce du processus, veuillez les inscrire ici.

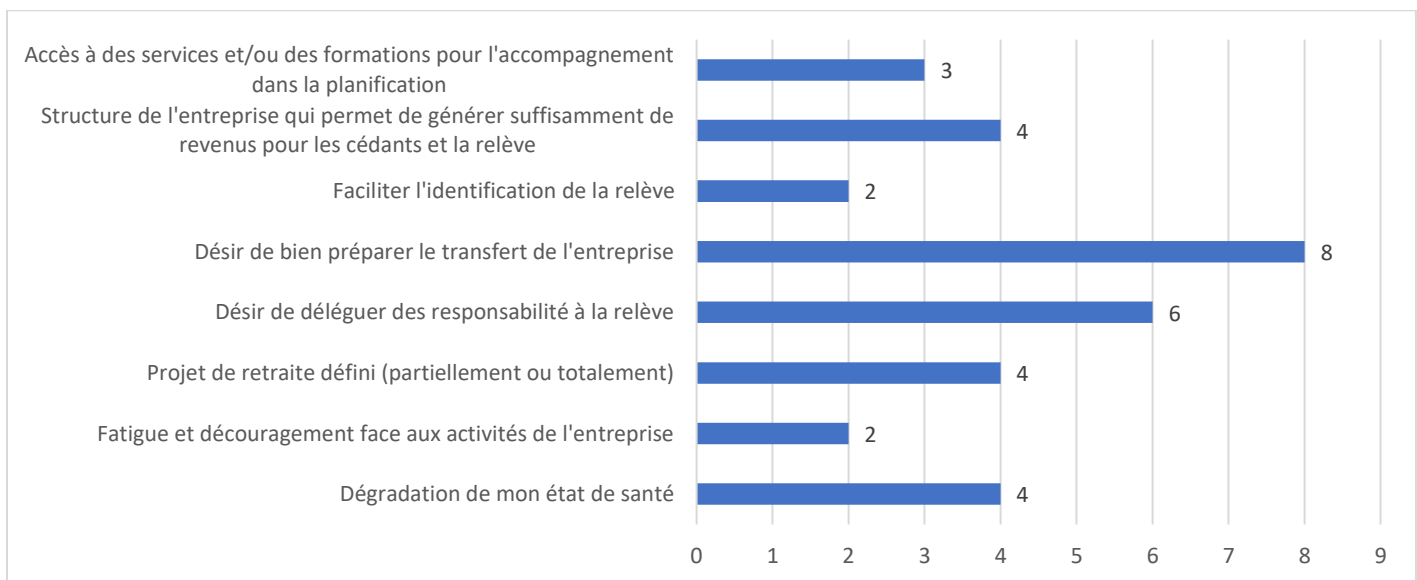
Nombre de répondants : 2

Réponses :

1. L'aspect fiscal.
2. Il faudrait tout simplement enlever l'imposition sur les transferts d'entreprises pour la relève non apparentée directement. Si l'on transfère vers son gendre ou vers le fils de notre conjointe, l'impôt est extrêmement élevé pour une petite entreprise en production vaches-veaux qui possède ses propres terres agricoles.

Question : Quels éléments vous ont poussé à entamer les démarches de planification du transfert de votre entreprise? Choisissez les éléments (3) les plus pertinents dans votre situation.

Nombre de répondants : 13



Question : S'il y a d'autres raisons pour lesquelles vous n'avez pas amorcé la planification du transfert de votre entreprise, veuillez les inscrire ici.

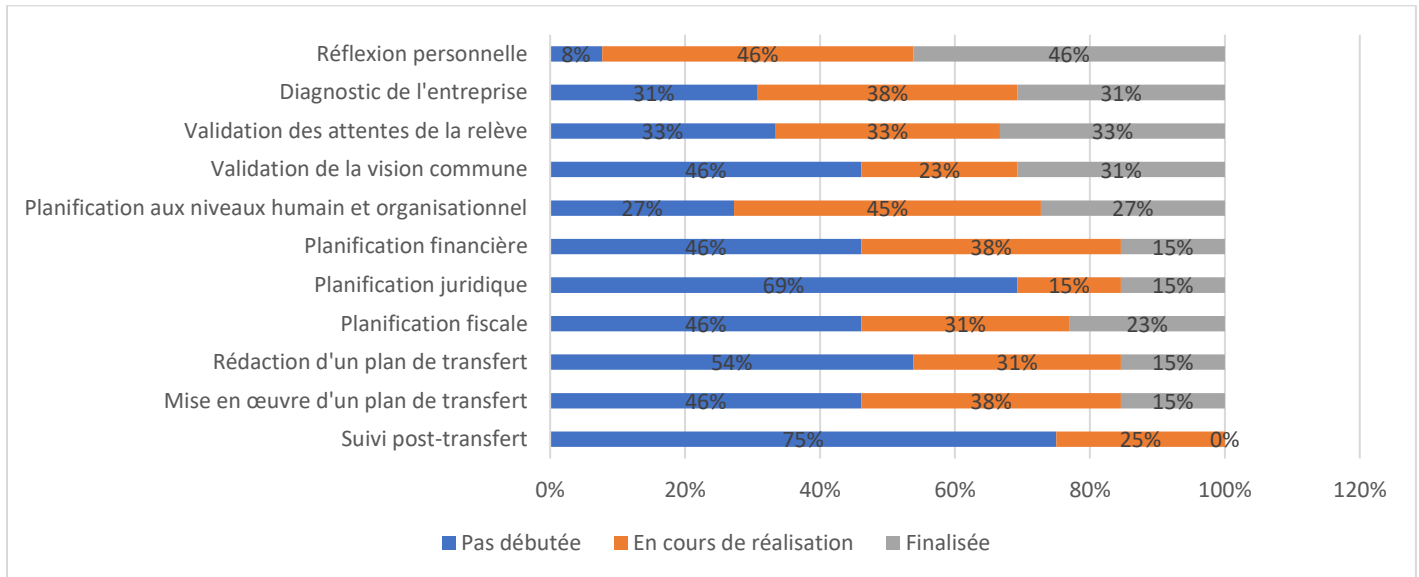
Nombre de répondants : 3

Réponses :

1. Ce n'est jamais trop tôt.
2. Pour des investissements pour le bien-être animal, construction d'une nouvelle étable.
3. Manque de personnel, fatigue, trop d'heures de travail.

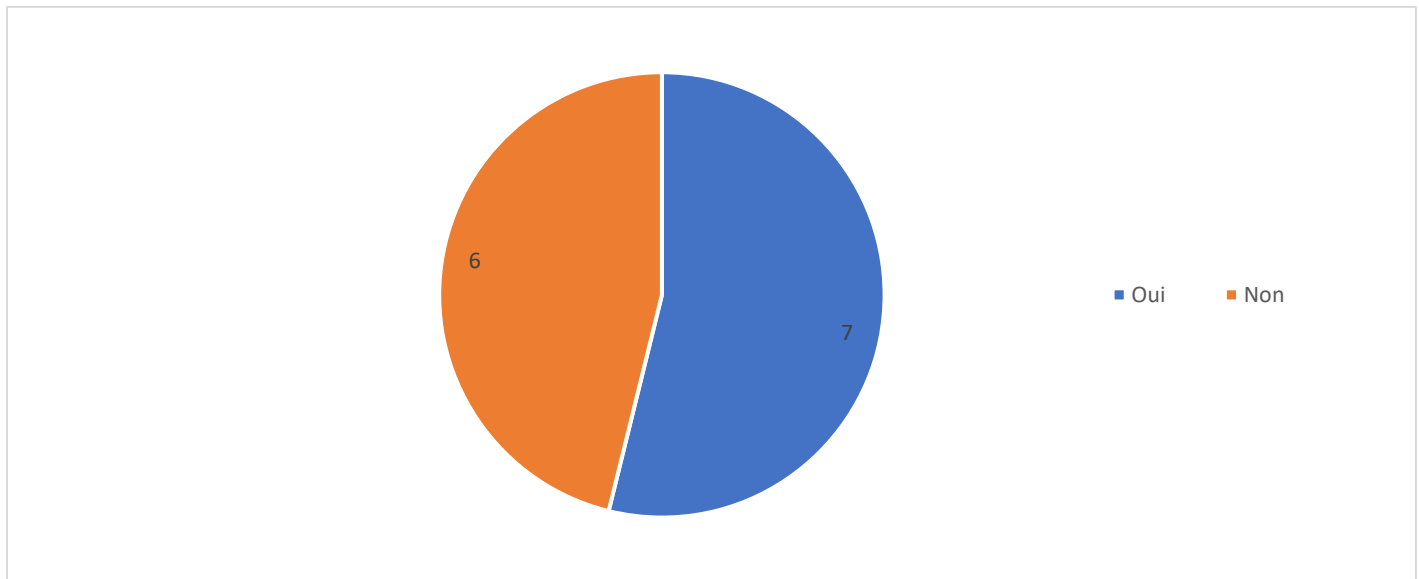
Question : Dans le but de faciliter l'identification des étapes de planification du transfert que vous avez déjà réalisées, nous vous prions de compléter le tableau suivant :

Nombre de répondants : 13



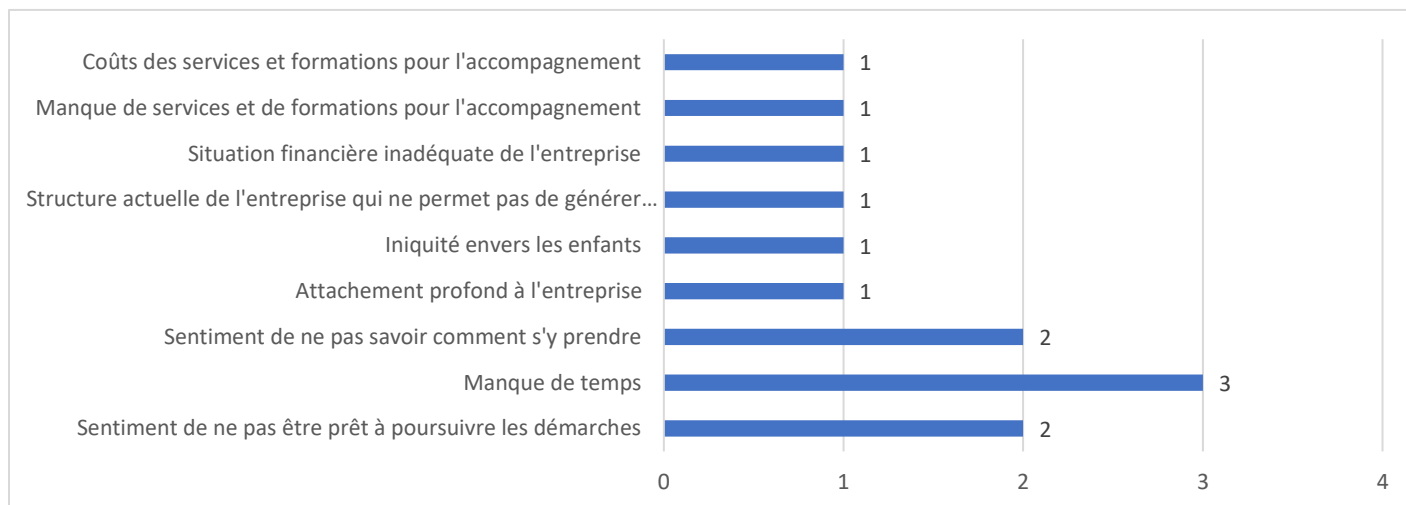
Question : Est-ce que certains éléments vous freinent dans la réalisation des étapes que vous n'avez pas encore amorcées ou finalisées de la planification?

Nombre de répondants : 13



Question : Pour toutes les étapes de la planification au transfert qui ne sont pas entamées ou qui sont en cours, mais pour lesquelles les démarches sont suspendues, veuillez choisir les éléments (3) ci-dessous qui expliquent les raisons pour lesquelles elles ne sont pas entamées ou poursuivies.

Nombre de répondants : 7



Question : S'il y a d'autres freins qui vous empêchent de réaliser certaines étapes du transfert, veuillez les inscrire ici.

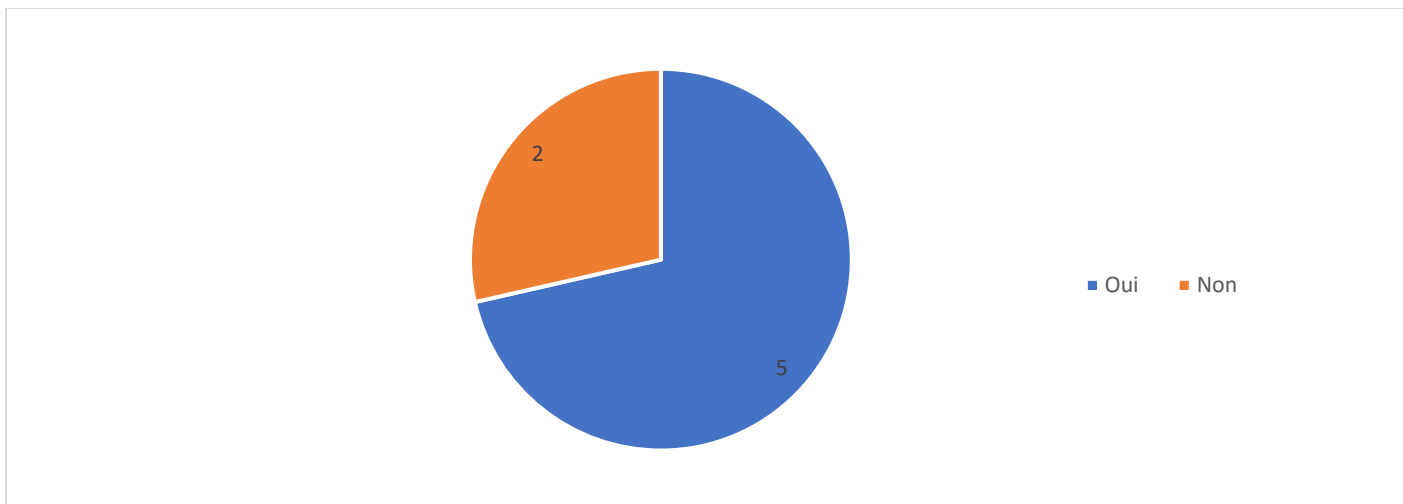
Nombre de répondants : 5

Réponses :

1. Nous désirons mettre en vente l'entreprise. Nous n'avons pas de relève possible.
2. Le sentiment qu'il y aura trop de travail pour seulement une relève.
3. Se sentir pressé par des dates butoirs, comme celui du code des bovins sur la liberté de mouvement.
Ma relève a besoin d'un peu de temps pour valider son choix et nous, les cédants, ne voulons pas investir du long terme sans un signal fort de notre relève.
4. Incertitude politique.
5. Relève encore aux études.

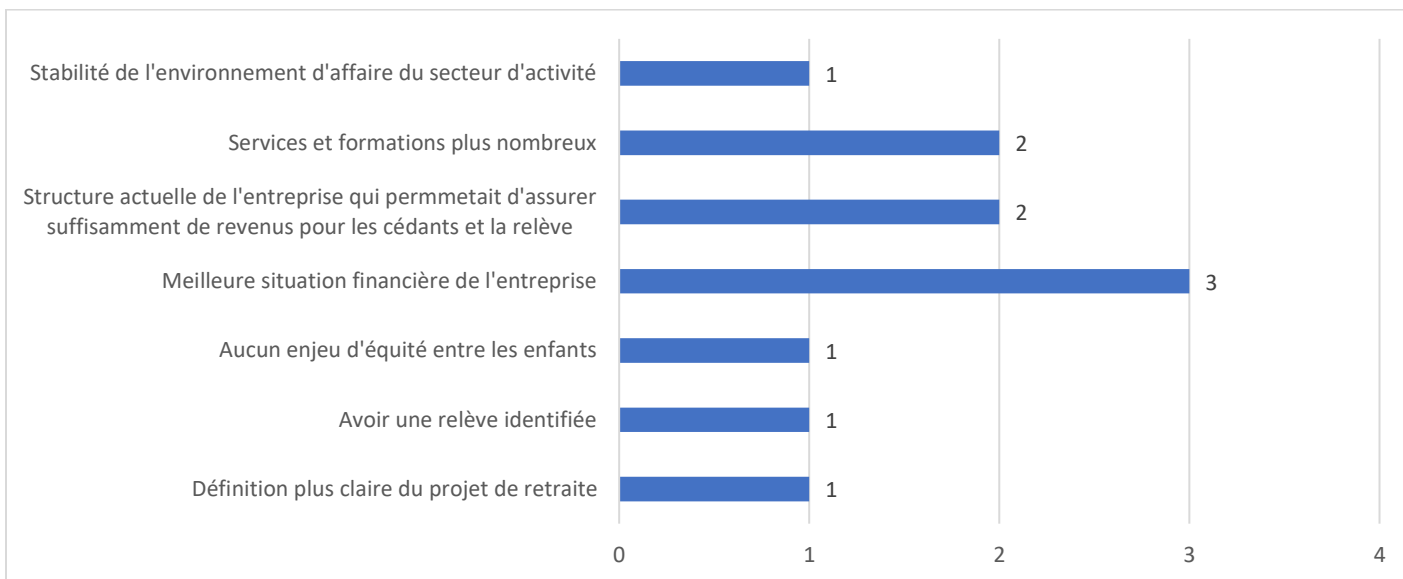
Question : Aurait-il pu y avoir un ou des facteurs qui auraient pu faciliter la réalisation des étapes en cours ou de nouvelles étapes de la planification au transfert de l'entreprise (aide, accompagnement, déclin de la santé, etc.)?

Nombre de répondants : 7



Question : Parmi ces facteurs facilitant la réalisation des étapes de la planification du transfert de votre entreprise, choisissez ceux (3) qui vous aideraient à réaliser d'autres étapes dans le processus.

Nombre de répondants : 5



Question : Quels sont les autres éléments qui ont le pouvoir de faciliter la réalisation de nouvelles étapes dans la planification du transfert de l'entreprise?

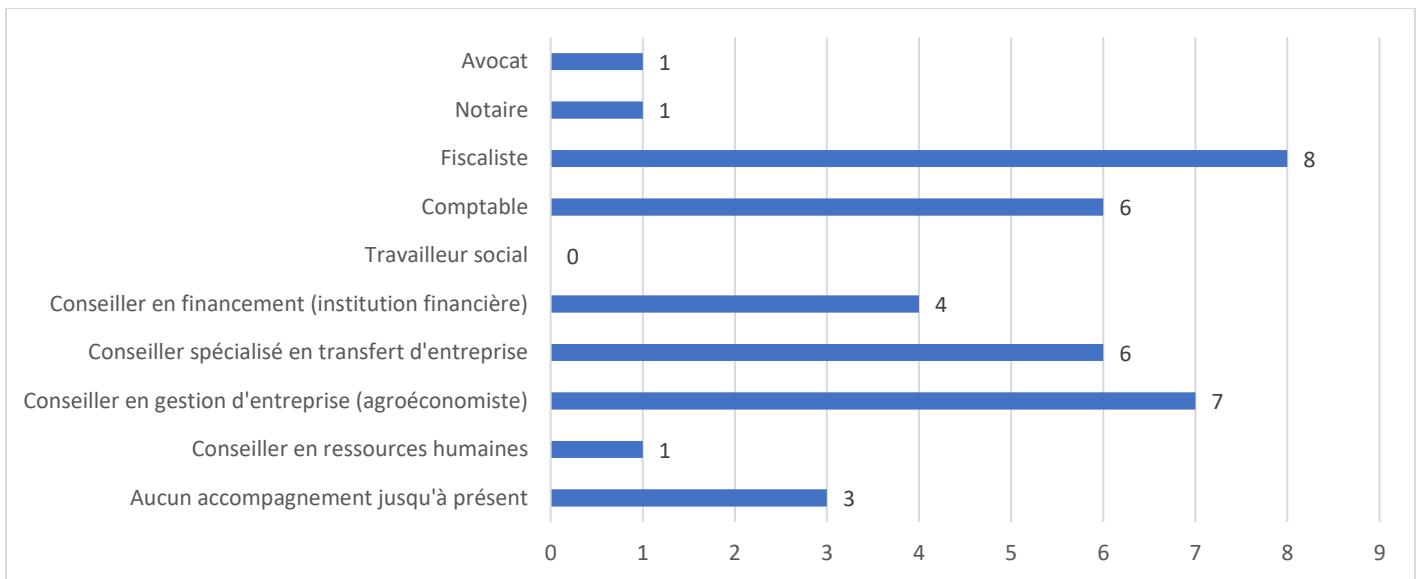
Nombre de répondants : 3

Réponses :

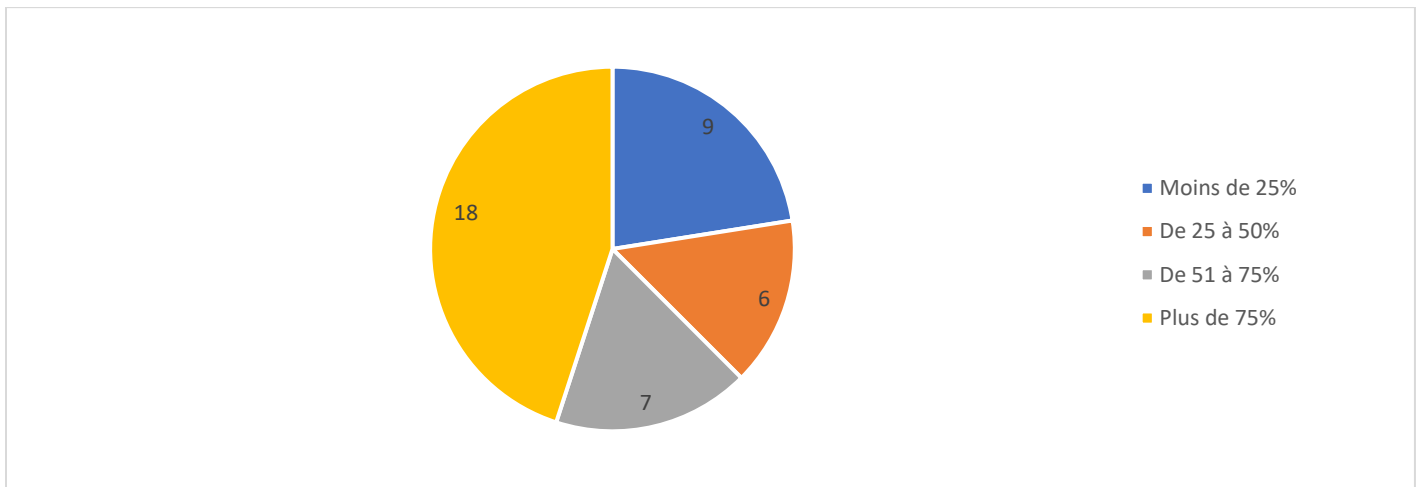
1. Avoir une relève identifiée.
2. Du temps!
3. Être bien accompagné.

Question : Quels sont les experts ou professionnels que vous avez rencontrés pour vous accompagner dans la planification de votre transfert (plusieurs réponses possibles)?

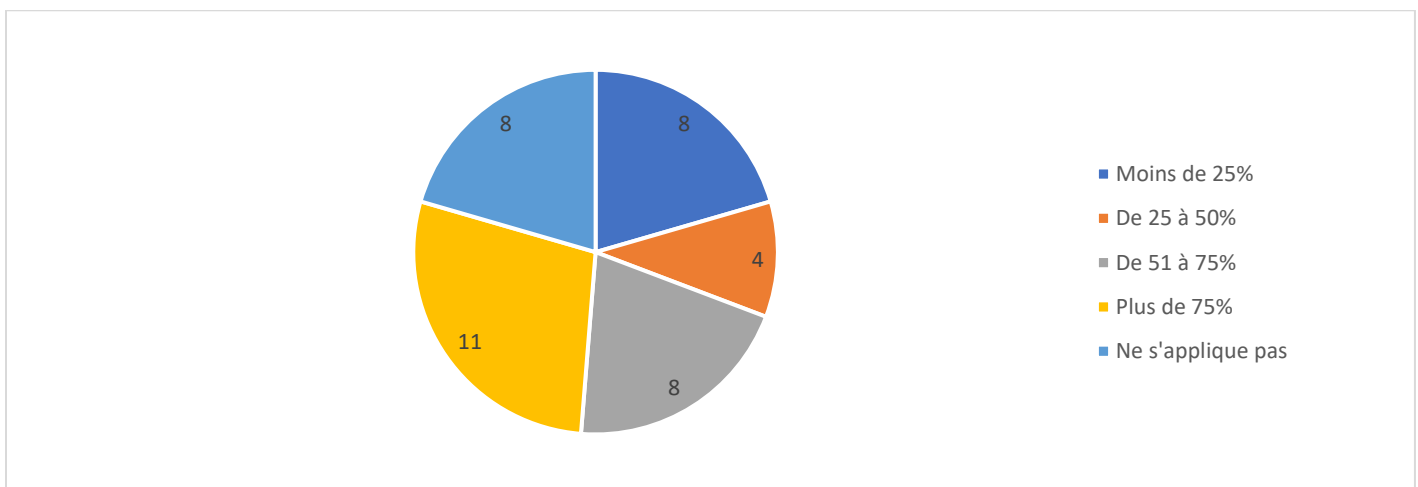
Nombre de répondants : 13



Question : Quelle est la proportion de vos fournisseurs qui se situent dans la même région que vous?
Nombre de répondants : 40

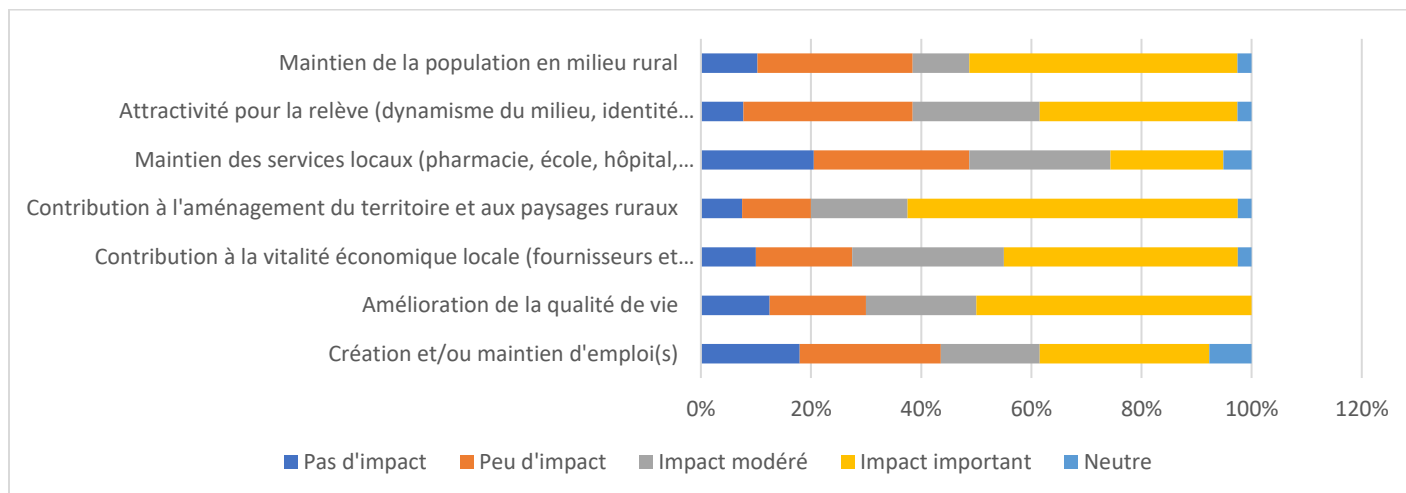


Question : Quelle est la proportion de vos clients qui se situent dans la même région que vous?
Nombre de répondants : 39



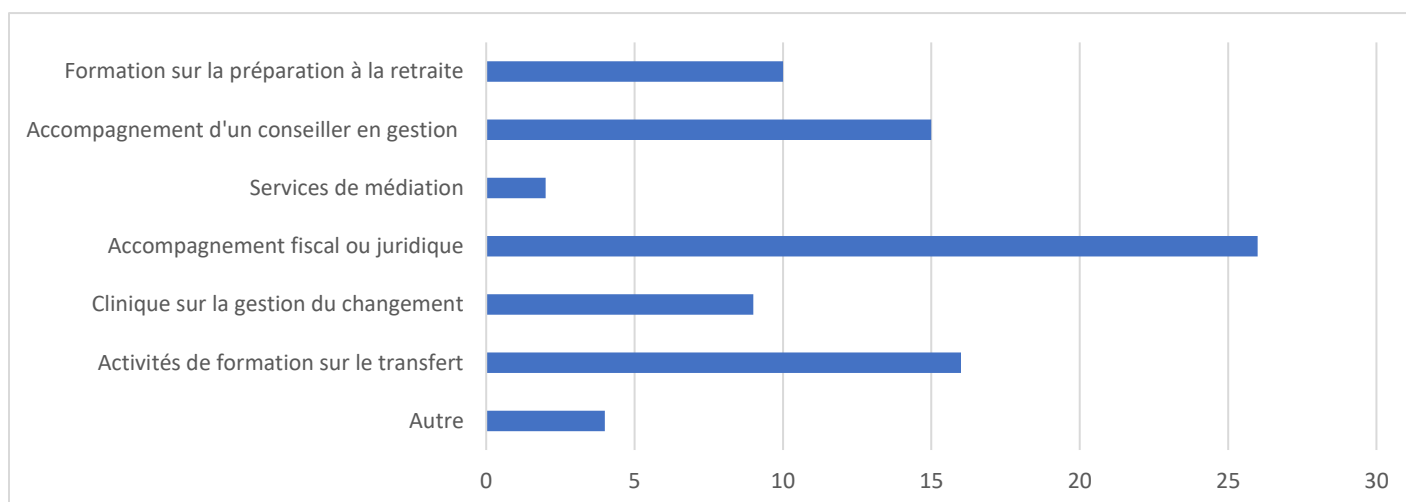
Question : Selon vous, quel est le niveau d'impact qu'ont les activités agricoles sur votre territoire (municipalité / MRC) et votre région?

Nombre de répondants : 40



Question : Quels types de soutien faciliteraient l'amorce des démarches ou la poursuite de celles-ci en ce qui concerne le transfert de votre entreprise?

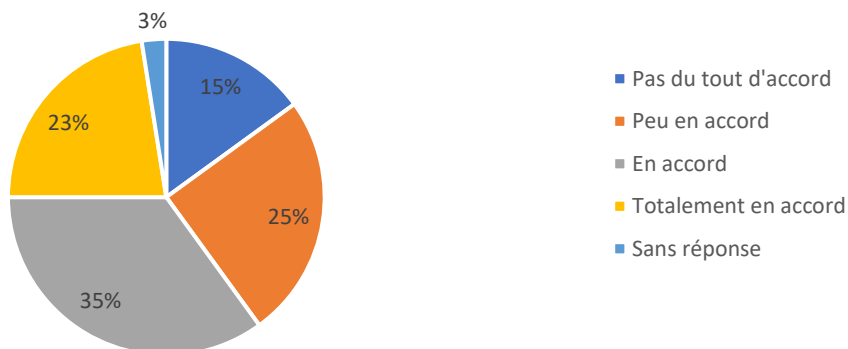
Nombre de répondants : 39



Question : Afin de bonifier notre enquête, nous vous invitons à déterminer dans quelle mesure vous êtes en accord avec les affirmations suivantes :

Nombre de répondants : 40

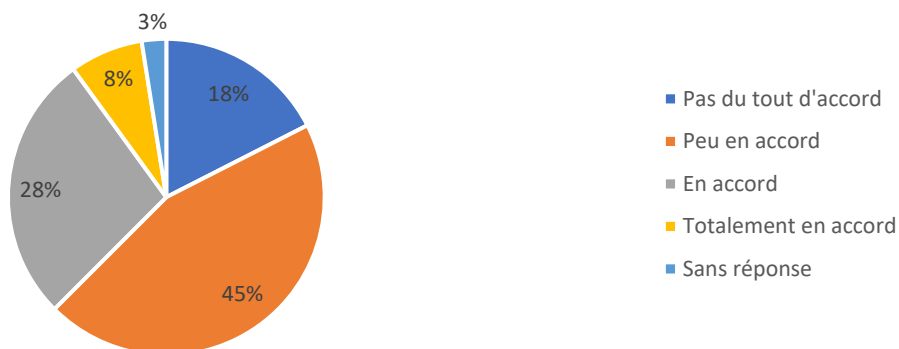
La poursuite des activités agricoles sur mon entreprise est plus importante que tout le reste



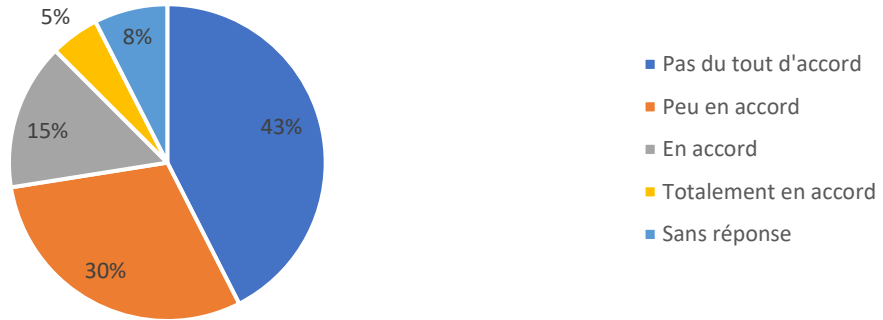
Le soutien de ma communauté ou des organisations agricoles locales est suffisant et adéquat pour nous aider dans les démarches liées au transfert de l'entreprise



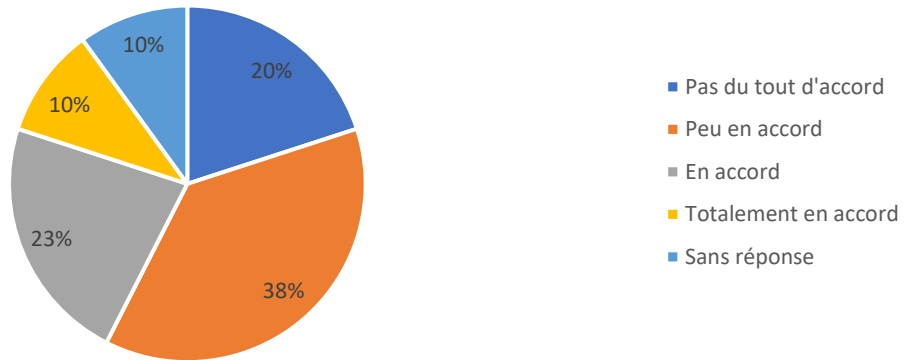
L'agriculture est perçue comme un milieu attrayant pour la relève, qu'elle soit apparentée ou non



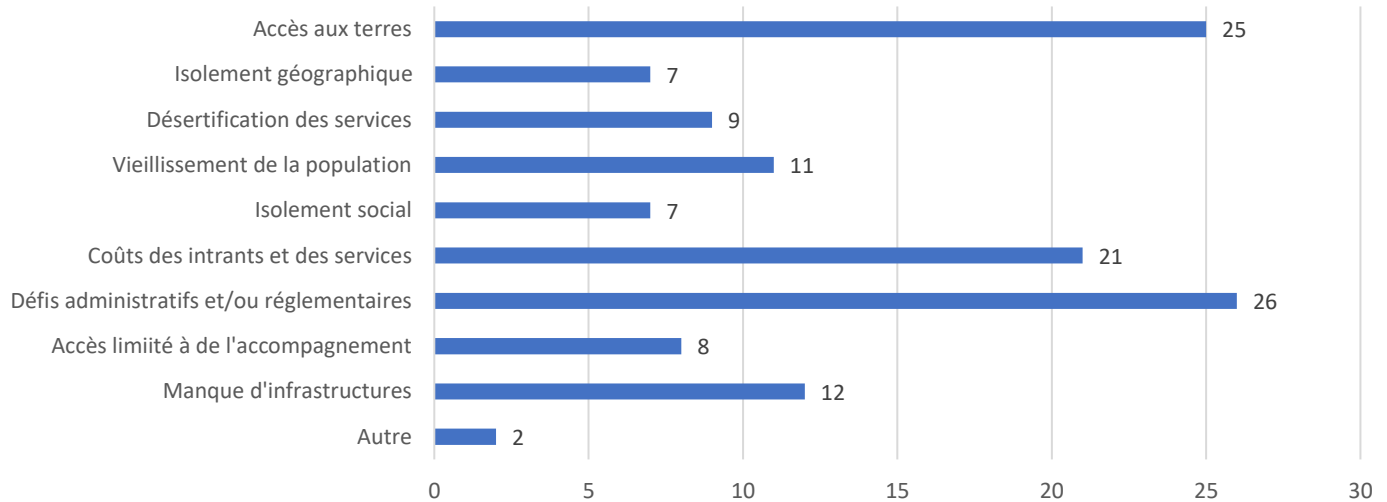
Le transfert de mon entreprise a un fort potentiel de créer des conflits familiaux ou intergénérationnels



Le transfert de mon entreprise m'apporte un niveau de stress élevé

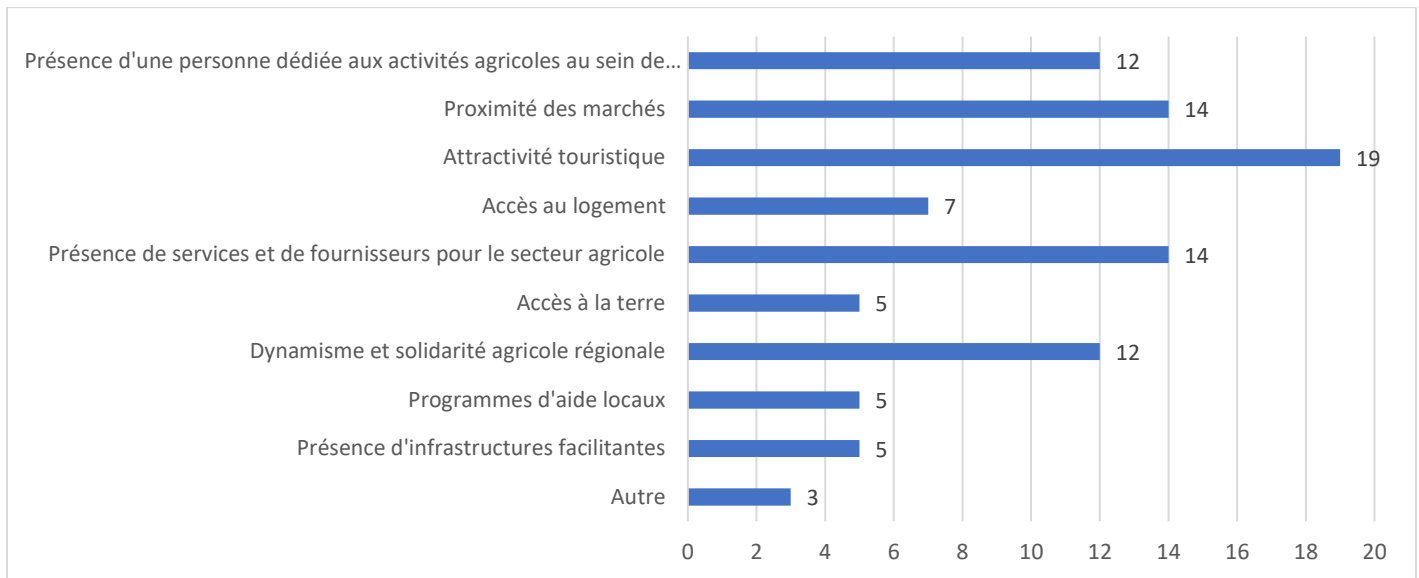


Question : Votre MRC fait-elle face à des défis particuliers pour l'implantation de la relève agricole?
Nombre de répondants : 39



Question : Votre MRC bénéficie-t-elle d'avantages particuliers pour l'implantation de la relève agricole?

Nombre de répondants : 36



Question : Quelles mesures pourraient être prises pour renforcer l'attractivité de votre région pour la relève agricole?

Nombre de répondants : 22

Réponses :

1. Protection du territoire agricole. Freiner la spéculation.
2. L'agriculture demeure peu rentable et requiert beaucoup de travail peu payant.
3. Qu'elle puisse obtenir du financement à faible taux. Réduire la charge administrative. Il y a beaucoup trop de formulaires à compléter. Quand on travaille sur une ferme on n'a pas le temps de compléter mille et un formulaire qui se répètent.
4. Une prise de position ferme tant qu'à l'étalement urbain.
5. Bénéficier du remboursement des taxes foncières comme les zones vertes. On est en zone blanche donc aucun remboursement de taxes foncières qui ne cesse d'augmenter.
6. Aide au financement.
7. Avoir plus d'infrastructures pour diminuer les coûts et de l'aide financière plus facile et pas seulement des prêts pour plus nous enfoncer.
8. Assouplir les taxes municipales, mieux protéger le territoire agricole des entrepreneurs qui accaparent le secteur agricole pour du commerce non agricole. Les règlements municipaux ne sont pas adaptés pour les fermes qui sont en progression. Ils associent la réglementation urbaine au secteur agricole qui n'a pas les mêmes exigences en matière de construction, obligations en bien-être animal, entre autres.
9. Arrêter les sondages comme ceci.
10. Un revenu décent et une disponibilité de la main-d'œuvre.
11. Rabais sur les taxes pour la relève.
12. Abattoir et/ou projet pour abattre à la ferme.
13. Un financement adéquat pour la relève.
14. Nous sommes dans une région touristique avec un nom à ne plus refaire mais comme les revenus de nos fermes sont insuffisants pour faire vivre nos familles, nous sommes obligés de travailler à l'extérieur de notre entreprise 40h/ semaine afin que la ferme vive d'elle-même, ce qui à mon sens, est inacceptable. Comment voulez-vous qu'un jeune puisse prendre la relève de notre entreprise si on lui dit de travailler 40h/semaine à l'extérieur et de faire au moins 40h/semaine sur la ferme, et ce, en

sortant presque aucun salaire de celle-ci. Aucun entrepreneur dans tout autre sphère d'activité le ferait. Seulement nous les producteurs agricoles le font, et ce, pour nourrir la population...

15. Aucune idée.
16. Que la CPTAQ comprenne mieux les besoins du milieu et non la théorie à appliquer.
17. La rentabilité des entreprises agricoles de mon secteur.
18. Moins de bureaucratie, réglementation plus souple.
19. Protection des terres agricoles des spéculateurs afin que le prix arrête d'exploser.
20. Que ceux qui ont des terres se décident à les vendre plutôt que de les louer à vie.
21. Créer des marchés gratuits aux producteurs.
22. Meilleure reconnaissance de l'agrotourisme en général, comme étant une production agricole dans son intégralité (récolte, transformation, vente à la ferme, revente de certains produits pour avoir une offre attrayante, visite à la ferme).

Question : Avez-vous des commentaires, suggestions ou constats que vous souhaiteriez nous partager en lien avec le transfert des entreprises agricoles?

Nombre de répondants : 14

Réponses :

1. L'agriculture est d'abord une question de passion. Pas de passion, pas de relève. Mais la passion n'est pas suffisante : il faut faire de l'argent pour rester motivé. Ce qui manque beaucoup au secteur.
2. Faciliter le financement des agriculteurs et de la relève.
3. Nous avons assisté à plusieurs conférences sur ce sujet, mais nous en sommes aux balbutiements du processus parce qu'il y a la possibilité que d'autres membres de la famille se joignent à l'entreprise. Nous les avons informés que nous ne voulons pas de touristes, mais une réelle implication de leur part s'ils décident de faire le saut. Sinon, nous envisageons l'intégration d'une relève non apparentée pour venir compléter notre seule relève identifiée.
4. Il faut encourager les transferts, parce que la relève est de plus en plus rare et difficile.
5. Rendre disponible un guide pour aider les nouveaux agriculteurs à recourir à l'ensemble des personnes ressources et aux programmes d'aide disponibles pour vivre de leur métier.
6. Les démarches à la CPTAQ sont compliquées et ne favorisent pas le transfert d'une ferme. Le prix des fermes a explosé ces dernières années et pour une jeune relève non apparentée, c'est très difficile de se financer.
7. Les difficultés gouvernementales, les institutions financières, les démarches complexes.
8. Arrêtez vos maudits sondages.
9. ...
10. Dans l'actualité, on voit des échecs financiers de notre gouvernement (Northvolt, Lions Electric, entre autres). Notre relève agricole fait face à des coûts qui sont énormes, des défis de fous! Le capital politique est moins élevé lorsque vient le temps d'investir dans notre agriculture que dans des projets énormes qui sont souvent propriétés d'investisseurs étrangers... Pourquoi notre relève ne pourrait-elle pas avoir du financement sans intérêt sur une partie de son transfert? Avec les valeurs de nos entreprises, aucune perte possible! La Financière, peut-être?
11. Non.
12. Mon entreprise est très jeune et en mode location. Pour l'instant, c'est plus mon entreprise qui essaie de prendre la relève de la terre familiale.
13. Ce n'est pas nécessairement un problème de MRC. L'agriculture est en péril, tant qu'à moi, car les coûts de construction et d'équipements sont rendus trop élevés par rapport aux revenus agricoles.
14. Que les villages et villes aident à intensifier le marché de proximité.

Annexe 3 – Guide d’entrevue pour les groupes de discussions

Focus Group des relayeurs (cédants)

- Tour de table et brise-glace : Ex : En un mot, comment vous vous sentez quand on parle de transfert de ferme
- Pouvez-vous nous parler brièvement de votre entreprise et de ce qui vous a amené à envisager le transfert?
- Vision de la retraite ?
- C’est quand selon vous le bon moment pour commencer à penser à la retraite ?
- Quels sont les principaux défis que vous avez rencontrés ou que vous anticipez dans votre rôle de relayeur?
 - o C’est quoi les étapes les plus complexes d’un transfert selon vous ?
- Comment vivez-vous les discussions avec votre relève ou vos proches autour du transfert?
- Quelles émotions ou préoccupations sont liées à l’idée de laisser votre entreprise?
- Qu’est-ce qui vous aiderait concrètement à avancer dans votre démarche de transfert?
- Avez-vous reçu de l’accompagnement ou des ressources? Qu’est-ce qui a été utile ou non?
- Quels types de soutien vous semblent les plus pertinents pour les relayeurs?
- Si vous pouviez imaginer un accompagnement idéal, à quoi ressemblerait-il?
- Quelles actions ou initiatives devraient être mises en place pour faciliter le transfert pour les relayeurs?
- Que souhaitez-vous laisser derrière vous ?
- Qu’est-ce que vous aimeriez-vous dire aux jeunes qui veulent reprendre une entreprise ?
- Souhaitez-vous ajouter quelque chose qui n’a pas été abordé mais qui vous semble important?

Focus Group des repreneurs

- Tour de table et brise-glace : Ex : En un mot, comment vous vous sentez quand on parle de transfert de ferme
- Pouvez-vous nous parler brièvement de votre projet de reprise ou de votre parcours jusqu’à maintenant ?
- Pourquoi avoir choisi de se partir en agriculture ?
- Quels sont les principaux défis que vous avez rencontrés ou que vous anticipez dans votre rôle de repreneur ?
- Avez-vous trouvé facile ou difficile l’accès à une ferme ou à de la terre ?
- Comment se passent les échanges avec le relayeur ou les membres de la famille ?
- Quels sont vos attentes ou besoins pour réussir votre reprise ?
- Qu’est-ce qui vous aiderait concrètement à avancer dans votre démarche de reprise ?

- Avez-vous reçu de l'accompagnement ou des ressources ? Qu'est-ce qui a été utile ou non ?
- Quels types de soutien vous semblent les plus pertinents pour les repreneurs ?
- Si vous pouviez imaginer un accompagnement idéal, à quoi ressemblerait-il ?
- Quelles actions ou initiatives devraient être mises en place pour faciliter la reprise d'entreprise agricole ?
- C'est quoi pour vous un transfert réussi ?
- Un conseil à un jeune qui veut se partir comme vous
- Souhaitez-vous ajouter quelque chose qui n'a pas été abordé, mais qui vous semble important ?