

Profil de la relève agricole au Québec 2000

179

PROD46

Consultation sur le développement durable
de la production porcine au Québec

6211-12-007



Québec 

Profil de la relève agricole au Québec 2000

Cette publication a été réalisée par la
Direction du développement de la main-d'œuvre du bioalimentaire
Direction générale de l'alimentation
Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation

Supervision
Roger Martin

Réalisation
André Samson

Soutien technique
Danielle Bourret
Djiby Bocar Sall

Conception graphique de la page couverture
Marilyn Paquin

Révision linguistique
Charlotte Gagné

Dépôt légal
Bibliothèque nationale du Québec, 2002
ISBN 2-550-40148-4

Table des matières

Introduction.....	1
Préambule.....	2
Définition des paramètres.....	3
Faits saillants.....	5
SECTION 1 - PORTRAIT DES ENTREPRISES AGRICOLES PRÉVOYANT UNE VENTE OU UN TRANSFERT	
Prévisions relatives aux ventes et aux transferts, 2000.....	9
Principale source de revenu des entreprises prévoyant une vente ou un transfert.....	13
Revenus agricoles totaux des entreprises prévoyant une vente ou un transfert.....	14
Âge et sexe du principal exploitant et forme juridique des entreprises prévoyant une vente ou un transfert.....	15
SECTION 2 - PORTRAIT DES ENTREPRISES AGRICOLES N'AYANT PAS IDENTIFIÉ DE RELÈVE	
Présentation des entreprises n'ayant pas identifié de relève.....	23
Principale source de revenu des entreprises n'ayant pas identifié de relève.....	25
Revenus agricoles totaux des entreprises n'ayant pas identifié de relève.....	26
Forme juridique des entreprises n'ayant pas identifié de relève.....	28
Âge et sexe de l'exploitant n'ayant pas identifié de relève.....	29

SECTION 3- PORTRAIT DES ENTREPRISES AGRICOLES AYANT IDENTIFIÉ LEUR RELÈVE

Présentation des entreprises ayant identifié leur relève	33
Principale source de revenu des entreprises ayant identifié leur relève	35
Revenus agricoles totaux des entreprises ayant identifié leur relève	37
Forme juridique des entreprises ayant identifié leur relève, sexe et âge du principal exploitant	41

SECTION 4 - PORTRAIT DES ENTREPRISES AGRICOLES QUI IGNORENT SI ELLES AURONT UNE RELÈVE

Présentation des entreprises qui ignorent si elles auront une relève.....	47
Répartition régionale.....	48
Revenus agricoles totaux des entreprises qui ignorent si elles auront une relève	49
Forme juridique des entreprises qui ignorent si elles auront une relève	50

SECTION 5 - PORTRAIT DE LA RELÈVE AGRICOLE

Présentation de la relève	53
Âge des personnes identifiées à la relève.....	54
Formation de la relève identifiée	55
Autres caractéristiques de la relève	63
Admissibilité aux aides à l'établissement	69

ANNEXES

Annexe 1 – Liste détaillée des productions constituant la principale source de revenu des entreprises agricoles	75
Annexe 2 – Fiche d'enregistrement des exploitations agricoles en 2000	77
Annexe 3 – Carte des régions administratives du Québec.....	89
Annexes A – Caractéristiques des entreprises agricoles au Québec, par région administrative.....	91
Annexes B – Caractéristiques des entreprises agricoles prévoyant une vente ou un transfert.....	97
Annexes C – Caractéristiques des entreprises agricoles n'ayant pas identifié de relève, par région administrative	103
Annexes D – Caractéristiques des entreprises agricoles ayant identifié leur relève, par région administrative.....	109
Annexes E – Caractéristiques des entreprises qui ignorent si elles auront une relève, par région administrative	117
Annexes F – Scolarité et caractéristiques de la relève identifiée	125

Introduction

Le « Profil de la relève agricole au Québec » établit les caractéristiques des entreprises prévoyant une vente ou un transfert : type(s) de production(s), revenus, âge du ou des propriétaires, statut juridique de l'entreprise et région où elle est située. De plus, le Profil présente certaines caractéristiques de la relève identifiée, comme l'âge, le sexe et la formation.

Le *Profil de la relève agricole au Québec* a pour objectif d'appuyer les intervenants et intervenantes qui œuvrent auprès de cette clientèle. Les données de ce profil contribuent notamment :

- à favoriser un meilleur arrimage entre les besoins de formation de la relève et les offres des établissements d'enseignement;
- à planifier l'adaptation des programmes d'aide à l'établissement de La Financière agricole du Québec en fonction de la relève potentielle;
- à soutenir les efforts de promotion de la formation agricole et à appuyer l'établissement en agriculture;
- à identifier le bassin des fermes sans relève susceptible d'accueillir une relève extérieure à la famille;
- à valoriser la profession d'agricultrice et à intensifier la promotion de la relève féminine.

Le présent document fait suite aux publications de 1997, de 1995 et de 1993 et à l'analyse comparative de ces deux dernières années sur ce même sujet¹. Il a été réalisé à partir de la fiche d'enregistrement des entreprises agricoles de l'an 2000. Certaines données ont aussi été extraites des fiches de 1993, 1995 et 1997 afin de mesurer l'évolution du profil des entreprises ou des caractéristiques des personnes associées à la relève.

Les responsables de cette publication définissent d'abord les paramètres de l'analyse et font état de certains changements par rapport aux publications précédentes. Le reste de l'ouvrage est divisé en cinq sections, la première étant consacrée au portrait des entreprises prévoyant une vente ou un transfert. La deuxième section traite des entreprises n'ayant pas identifié de relève tandis que la troisième concerne celles qui disposent d'une relève. La quatrième section a trait aux entreprises qui ignorent si elles auront une relève et la cinquième section trace le portrait de la relève envisagée par les entreprises agricoles décrites dans la troisième section. Le document contient plusieurs tableaux et annexes complémentaires.

¹ *Profils de la relève agricole au Québec* 1993 (94-0149), 1995 (95-0204) et 1997 (98-0024). *Analyse comparative des Profils de la relève agricole au Québec* 1993 et 1995 (96-014). Direction de la formation, de la main-d'œuvre et de l'appui aux femmes du bioalimentaire.

Préambule

L'agriculture québécoise s'est jusqu'à maintenant développée sur la base d'entreprises à propriété familiale. Ce modèle de développement du secteur agricole nécessite une grande concertation entre les différents acteurs qui interviennent dans ce milieu, entre autres, auprès de la relève agricole. La vigueur de la production agricole future dépend de cette relève et de sa capacité à faire face à de multiples défis comme :

- la concurrence;
- les compétences;
- les générations;
- l'environnement;
- un milieu de travail valorisant;
- la productivité;
- l'adaptation.

Il est donc nécessaire de faire périodiquement un portrait de cette relève et d'en tracer l'évolution.

Le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation (MAPAQ) s'implique de façon importante auprès de la relève agricole.

En premier lieu, il met à la disposition des entreprises un réseau de quatorze conseillers et conseillères en relève et en formation agricole répartis dans chaque région. De plus, en concertation avec d'autres partenaires, le MAPAQ a soutenu la création de neuf centres régionaux pour l'établissement en agriculture (CREA). Ces corporations sans but lucratif, dont le financement est en grande partie assuré par le Ministère, ont pour mandat d'accompagner les familles dans le processus complexe de l'établissement en agriculture et du transfert intergénérationnel.

Le MAPAQ offre de plus un appui important à la formation technique de la relève agricole puisqu'il pourvoit au financement des instituts de technologie agroalimentaire de La Pocatière et de Saint-Hyacinthe ainsi qu'à celui du collège Macdonald qui dessert la relève anglophone. On retrouve dans ces établissements 45 % des effectifs étudiants du programme Gestion et exploitation d'entreprise agricole.

Près des deux tiers des inscriptions dans les programmes collégiaux en agriculture et en agroalimentaire sont enregistrées dans les trois établissements précités.

Quant à la Financière agricole du Québec, elle facilite l'accès au financement pour les nouveaux entrepreneurs agricoles et elle administre un programme d'aide à l'établissement lié à la scolarité des personnes requérantes.

L'objectif du Ministère, clairement exprimé dans son plan stratégique 2001-2004, est d'augmenter la scolarité de la relève agricole en l'incitant à obtenir un diplôme collégial dans le domaine de la production agricole ou horticole.

Le présent document constitue un outil de travail pour toutes les personnes intéressées au dossier de la relève agricole. Les résultats de cette étude doivent être intégrés à l'ensemble des données disponibles sur ce secteur d'activité.

Définition des paramètres

Fiche d'enregistrement 2000

Le *Profil de la relève agricole au Québec* a été réalisé à partir des données extraites de la fiche d'enregistrement 2000 des entreprises agricoles du Québec. Cet enregistrement s'effectue sur une base volontaire, mais demeure la première condition pour l'obtention de toute aide technique et financière de la part du Ministère.

Au fil des années, le contenu de la fiche a été modifié pour répondre aux besoins d'information sur le milieu agricole. La fiche de l'an 2000 diffère peu de la précédente si ce n'est certaines précisions apportées à quelques paramètres définissant la relève. L'annexe 2 reproduit la fiche d'enregistrement 2000, et les questions portant sur la relève agricole figurent au point 3.

Régions administratives du Québec

Le MAPAQ a adopté le découpage des régions administratives du Québec comme délimitation des régions agricoles. Une carte et la liste des régions sont fournies à l'annexe 4.

Loi sur les producteurs agricoles

En 2000, la valeur minimale annuelle de la production agricole nécessaire pour se qualifier comme producteur était de 5 000 \$. En effet, ce montant a été fixé par une modification à la *Loi sur les producteurs agricoles*, survenue en 1996.

Certaines entreprises admises de façon temporaire à l'enregistrement en 2000 déclarent exceptionnellement des revenus inférieurs à 5 000 \$. Elles sont peu nombreuses, mais sont considérées pour les fins de cette étude.

Règlement sur l'enregistrement des exploitations agricoles et sur le remboursement des taxes foncières et des compensations

En 2000, la limite concernant le revenu agricole annuel minimum donnant accès aux programmes du MAPAQ était de 10 000 \$¹.

Définition de quelques variables analysées

- La «relève identifiée» a été traitée selon l'âge des candidates et candidats en distinguant les personnes de 39 ans et moins de celles de 40 ans et plus. L'âge limite inférieur a été fixé à 16 ans.
- Le «Nombre d'exploitations ayant identifié une personne à la relève» diffère du «Nombre de personnes identifiées comme relève». Les fiches de 1997 et de 2000 permettaient l'identification de deux personnes à la relève par entreprise.
- Les «Besoins de relève» représentent le nombre d'entreprises agricoles ayant répondu affirmativement à la question 3A : «Prévoyez-vous la vente ou le transfert total ou partiel de votre exploitation d'ici 5 ans?». Seules les entreprises qui manifestent leur intention de vendre ou de transférer d'ici 5 ans sont considérées. Cette situation était identique pour les fiches des années 1995 et 1997.

¹ Cette mesure a été modifiée en décembre 2001 pour permettre l'accessibilité aux programmes pour les productrices et les producteurs agricoles qui ont des revenus entre 5 000 \$ et 10 000 \$.

- La « Relève non identifiée » fournit le nombre d'entreprises agricoles ayant répondu affirmativement à la question 3A, mais négativement à la question 3B « Prévoyez-vous avoir de la relève pour votre exploitation ? ».
- La « Relève identifiée » correspond au nombre d'entreprises agricoles ayant répondu affirmativement à la question 3A et 3B et qui identifient une ou deux personnes à la question 3C, « Si vous avez identifié votre relève, veuillez la présenter ci-après ».
- La variable « Formation des personnes identifiées à la relève » comporte deux volets :
 - la « Scolarité terminée » ou dernier niveau de formation terminée sans mention de scolarité en cours;
 - la « Formation en cours » ou niveau d'études en cours des personnes identifiées à la relève au moment de remplir la fiche d'enregistrement 2000.

Faits saillants

Légère baisse des besoins de relève

Le nombre d'entreprises déclarant un besoin de relève pour cause de vente ou de transfert d'ici 2005 s'élève à 3 438, soit 11,5 % des entreprises agricoles québécoises. Il s'agit d'une diminution de 20 % par rapport à 1997 alors que 4 272 entreprises se trouvaient dans cette situation, soit 13,5 % de leur nombre total.

On estime que 86 % des entreprises exprimant des besoins de relève en l'an 2000 sont concentrées dans cinq secteurs : le lait, les bovins de boucherie, les céréales et fourrages, le porc ainsi que l'horticulture (fruits et légumes). Le secteur laitier (43 %) domine d'une façon indéniable, car il représente le même nombre d'entreprises que les quatre autres secteurs réunis.

Plus de 60 % des entreprises prévoyant une vente ou un transfert déclarent un chiffre d'affaires supérieur à 100 000 \$. La majorité d'entre elles, soit 35 %, le situent entre 100 000 \$ et 250 000 \$.

Relève identifiée dans plus de 2 200 entreprises

En 2000, 2 231 entreprises agricoles ont identifié 2 780 personnes pour prendre la relève d'ici 5 ans. Parmi ces personnes, 2 610 ont entre 16 et 39 ans (dont 48 % ont moins de 25 ans) et 170 ont 40 ans et plus.

Les femmes comptent pour près de 13 % de la relève identifiée, ce qui représente une légère augmentation au regard de 1997.

On dénombre 651 entreprises (29,2 %) ayant identifié leur relève qui déclarent des revenus supérieurs à 250 000 \$.

En 2000, 1 110 fermes déclaraient des revenus compris entre 50 000 \$ et 249 999 \$, soit près de 50 % des entreprises ayant identifié leur relève.

Par ailleurs, 45,5 % des exploitantes et exploitants avec relève avaient moins de 55 ans, cette donnée étant identique à celle de la fiche d'enregistrement précédente.

26 % des entreprises sont susceptibles d'être reprises par une relève non familiale

Parmi les 3 438 entreprises agricoles en quête de relève, 884 (26 %) n'ont pas de candidates ou de candidats à l'établissement parmi leurs proches. Ces entreprises sont donc susceptibles d'intéresser des personnes extérieures à la famille immédiate : clientèle locale, nouveaux agriculteurs et agricultrices, jeunes diplômés, immigrants, etc. Plus du tiers de ces entreprises (390) déclarent un revenu agricole total supérieur à 100 000 \$, 209 étant en production laitière.

Les entreprises laitières (282) suivies de celles qui élèvent des bovins (147) sont les plus nombreuses. Les productions dites contingentées se retrouvent en nombre important et augmentent les difficultés d'établissement en raison de la valeur du quota. Le statut d'exploitant unique « Personne physique » prédomine (56 %) dans le groupe des entreprises sans relève familiale identifiée.

Entreprises incertaines de la relève

La fiche d'enregistrement 2000 a permis de repérer, pour ce qui est de la relève, une nouvelle catégorie d'entreprises agricoles. Il s'agit de celles qui ignorent si elles auront une relève tout en conservant la volonté de transférer ou de vendre d'ici 2005. Leurs caractéristiques sont similaires à celles des entreprises qui n'ont pas de relève, tant pour les revenus que pour le statut juridique, le sexe et le secteur d'activité. Seul l'âge des personnes les distingue : 39 % ont plus de 60 ans par rapport à 31 % pour celles qui n'ont pas de relève.

Est-ce cette situation qui retarde leur décision de transférer ou de vendre leur entreprise ?

Progression importante de la formation spécialisée en agriculture

Le choix de l'agriculture comme champ d'études spécialisées a progressé d'une façon marquée depuis 1993. Cette année-là, 23 % de la relève identifiée avait choisi cette spécialisation; en 1995 et 1997, on notait une progression avec 29 et 37 %. En 2000, la barrière des 50 % est franchie. En effet, 51,7 % (1 438) des personnes identifiées à la relève suivent ou ont suivi une formation agricole.

Amélioration du niveau de scolarité de la relève

Les gains les plus importants sont faits au collégial et à l'université. En effet, en 2000, 46 % (1 285) de la relève identifiée a terminé ou poursuit des études collégiales ou universitaires, comparativement à 38 % en 1997, à 34 % en 1995 et à 28 % en 1993.

Par ailleurs, bien que l'interruption des études avant la fin du secondaire continue de régresser depuis 1993, on en compte encore en 2000 10,4 % qui s'appêtent à s'installer avec une scolarité partielle acquise au secondaire.

Cette situation est d'autant plus inquiétante que seulement 6 % des emplois créés entre 1990 et 1999 au Québec conviennent à des personnes ayant une scolarité inférieure à la 5^e secondaire¹.

Relève féminine en hausse et plus scolarisée

Comparativement à l'année 1997, le pourcentage de candidates à la relève demeure sensiblement le même, soit 12,6 % (350). On remarque que 86 % de cette relève féminine est concentrée dans les régions du Bas-Saint-Laurent, de l'Estrie, de Chaudière-Appalaches, de la Montérégie et du Centre-du-Québec.

Toutes proportions gardées, elles sont plus nombreuses que leurs homologues masculins en formation au collégial (50 % comparativement à 37 %) et en formation universitaire (18 % contre 6 %). Par contre, leur proportion est moindre en formation secondaire et dans la catégorie « Sans diplôme obtenu ».

NOTE : Vous trouverez à l'annexe A des informations additionnelles sur l'ensemble des entreprises agricoles du Québec.

¹ Institut de la statistique du Québec. Création nette annuelle d'emplois par rapport à l'année précédente, selon le sexe, l'âge, le niveau de scolarité atteint, la catégorie et la forme de l'emploi, Québec, Ontario, Canada, 1990-1999.

SECTION 1

Portrait des entreprises agricoles prévoyant une vente ou un transfert

Prévisions relatives aux ventes et aux transferts, 2000

En 2000, 3 438 entreprises agricoles envisageaient une vente ou un transfert pour la période allant jusqu'à 2005.

La proportion des entreprises qui ont identifié leur relève subit une baisse et se situe à 65 %.

Le nombre de femmes identifiées à la relève agricole est légèrement plus élevé.

Nombre total d'entreprises au Québec

Le nombre d'entreprises agricoles continue de diminuer au Québec. Les statistiques compilées à partir de la fiche d'enregistrement indiquent que ce nombre est passé de 38 370 en 1993 à 29 969 en 2000.

Cette tendance se manifeste aussi dans la plupart des autres secteurs industriels. En agriculture, cette diminution s'explique en partie par le besoin d'accroître la taille de l'entreprise, de diversifier la production, d'accentuer la mécanisation, d'augmenter les surfaces d'épandage du lisier et d'être autosuffisant pour les intrants nécessaires aux productions.

Rappelons aussi que seules les entreprises déclarant des ventes d'une valeur de 5 000 \$ et plus ont eu à remplir la fiche d'enregistrement des entreprises agricoles 2000.

Besoins de relève

En 2000, parmi les 29 969 entreprises agricoles enregistrées, 3 438 (11,5 %) ont exprimé une intention de transfert ou de vente dans un délai de 5 ans, comparativement à 4 272 (13,5 %) en 1997 et à 1 943 (5,5 %) en 1995. Nous constatons donc une légère diminution (2 %) au regard de 1997 (tableau 1.1).

Relève identifiée et non identifiée

Soixante-cinq pour cent des entreprises (2 231) ayant un besoin de relève ont identifié une ou deux personnes parmi leurs proches, tandis que 26 % des fermes (884) envisageant une cession sont potentiellement disponibles pour une relève encore inconnue. À ces chiffres s'ajoutent 323 fermes (9,4 %) qui ne sont pas sûres d'avoir une relève.

La proportion des entreprises avec relève identifiée tend à diminuer (70 % en 1997 et 65 % en 2000) et celle des entreprises avec relève non identifiée ou incertaines d'avoir une relève augmente, passant de 30 % en 1997 à 35 % en 2000 (figure 1).

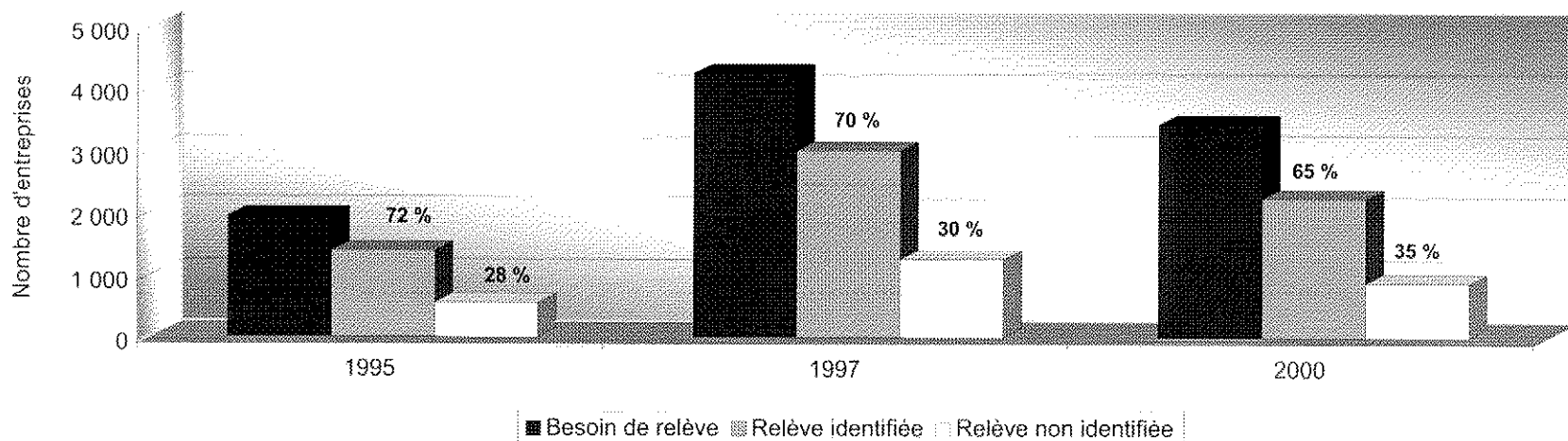
Parmi les personnes inscrites en première position comme relève, 142 ont 40 ans et plus, ce qui représente la même proportion (6 %) que celle des années antérieures.

Tableau 1.1 – Évolution du nombre et de la proportion des entreprises agricoles prévoyant une vente ou un transfert dans un délai de 5 ans

Groupes	1995		1997		2000	
Entreprises prévoyant une vente ou un transfert d'ici 5 ans	1 943		4 272		3 438	
Entreprises avec relève	1 398	72 %	3 010	70 %	2 231	65 %
Âge de la première personne identifiée :						
- 39 ans et moins	1 317	94 %	2 827	94 %	2 089	94 %
- 40 ans et plus	81	6 %	183	6 %	142	6 %
Sexe des personnes identifiées comme relève :	1 747		3 673		2 780	
- hommes	1 594	91 %	3 228	88 %	2 430	87 %
- femmes	153	9 %	445	12 %	350	13 %
Entreprises n'ayant pas identifié de relève.	545	28 %	1 262	30 %	884	26 %
Entreprises incertaines d'avoir une relève.	-	-	-	-	323	9 %

Source : MAPAQ, *Fiche d'enregistrement des exploitations agricoles, 2000*, Direction du développement de la main-d'œuvre du bioalimentaire.

Figure 1 – Répartition de la relève identifiée et non identifiée par rapport aux besoins, 1995, 1997 et 2000



Femmes candidates à l'établissement

La présence des femmes comme candidates à l'établissement atteint 12,6 % en 2000, alors que cette proportion s'élevait à 11,1 % en 1997 et à 9 % en 1995.

Un total de 350 femmes sont dénombrées en 2000, alors qu'il y en avait 445 en 1997 et 153 en 1995.

Près de 72 % des candidates à l'établissement sont concentrées dans les régions du Bas-Saint-Laurent (01), de l'Estrie (05), de Chaudière-Appalaches (12), de la Montérégie (16) et du Centre-du-Québec (17). Près de 71 % des entreprises agricoles québécoises sont situées dans ces mêmes régions.

Répartition régionale

Le tableau 1.2 présente, par région administrative, le nombre total d'entreprises agricoles, les besoins de relève, la relève identifiée, les entreprises sans relève et finalement, les entreprises incertaines de trouver une relève.

C'est dans une proportion de 11,5 % que les entreprises prévoient effectuer un transfert ou une vente au cours des années 2000 à 2005.

Cette proportion varie selon les régions puisqu'elle s'élève à 20 % pour la Côte-Nord (09), à 16 % pour le Saguenay-Lac-Saint-Jean (02) et à 8 % pour Laval (13).

Dans 8 % (266) des cas, ce sont des femmes qui possèdent les entreprises ayant des besoins de relève.

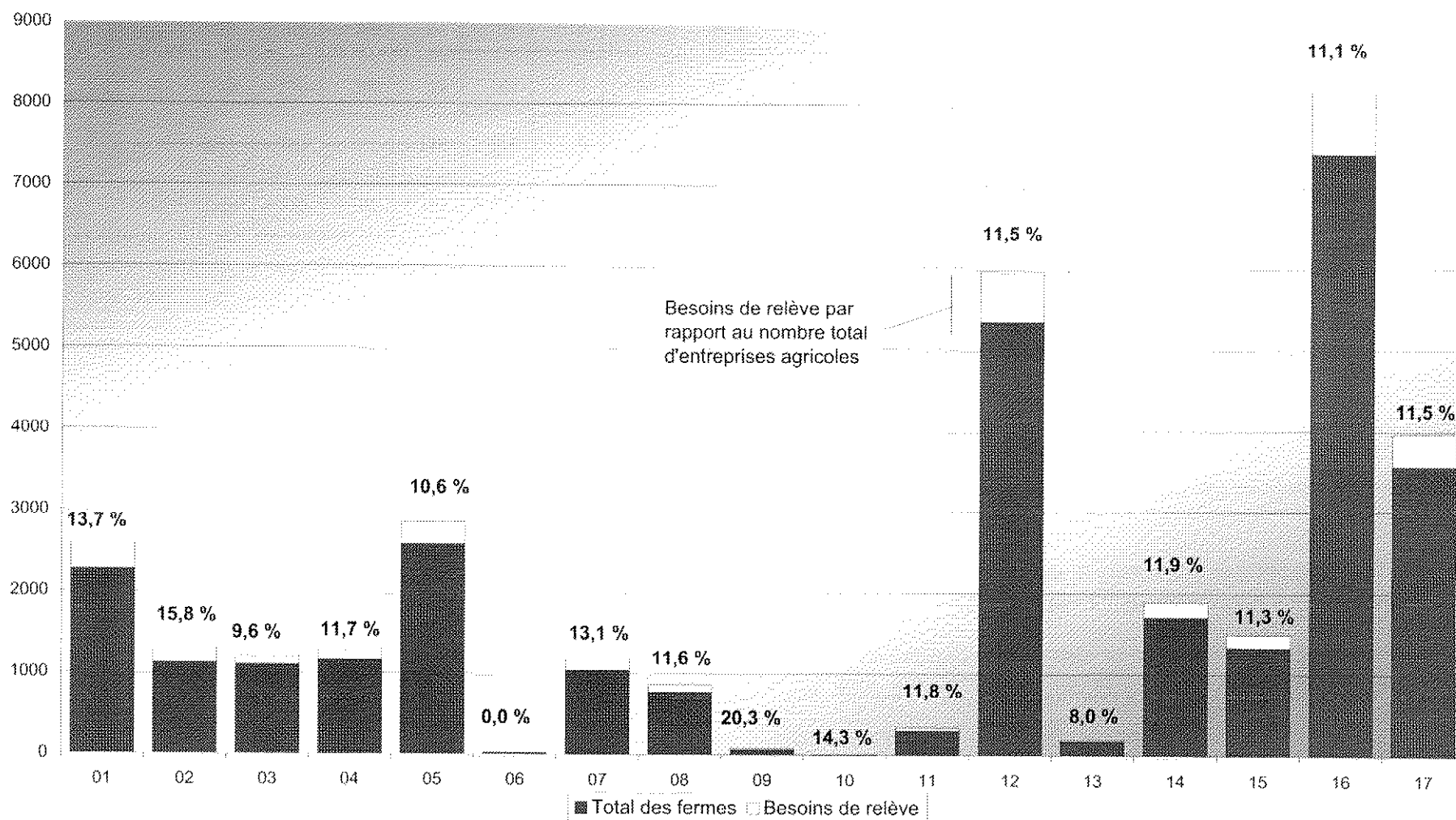
Tableau 1.2 – Nombre total d'entreprises agricoles et besoins de relève par région administrative, 2000

	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	Ensemble du Québec
Nombre total d'entreprises	2 268	1 123	1 102	1 162	2 580	21	1 043	774	64	7	297	5 343	175	1 694	1 338	7 404	3 574	29 969
Entreprises ayant besoin de relève	311	177	106	136	274	0	137	90	13	1	35	614	14	201	151	781	397	3 438
Entreprises ayant identifié une relève	220	105	66	72	185	0	88	56	9	1	24	399	7	141	91	536	231	2 231
Entreprises n'ayant pas identifié de relève	58	62	32	51	54	0	34	29	3	0	7	153	6	47	43	181	124	884
Entreprises incertaines d'avoir une relève	33	10	8	13	35	0	15	5	1	0	4	62	1	13	17	64	42	323

Source : MAPAQ. Fiche d'enregistrement des exploitations agricoles, 2000, Direction du développement de la main-d'œuvre du bioalimentaire.

La figure 2 permet de visualiser, pour chacune des régions administratives, le pourcentage des entreprises qui ont signalé un besoin de relève au regard du nombre total d'entreprises qu'on y trouve.

Figure 2 – Proportion des entreprises ayant signalé un besoin de relève, par région administrative, 2000



Principale source de revenu des entreprises prévoyant une vente ou un transfert

Le secteur laitier domine toujours pour ce qui est des besoins de relève (1 477 / 3 438) avec 43 % (tableau 1.3), soit une augmentation de 5 % par rapport à 1997 (38 %). Viennent ensuite les productions bovines (14,9 %), les céréales et fourrages (12,0 %) ainsi que les fruits et légumes (8,5 %). Ces quatre secteurs de production monopolisent près de 80 % de tous les besoins de relève.

Revenus agricoles totaux et principale source de revenu

Le croisement des revenus agricoles totaux et de la principale source de revenu, illustré au tableau 1.3, permet de considérer, en partie, la situation économique de la ferme et sa principale production.

Il est également intéressant de constater l'écart entre les revenus associés à certaines productions. Si plus de 80 % des entreprises de production laitière et des entreprises porcines déclarent un revenu de 100 000 \$ et plus, 72 % des entreprises acéricoles, 63 % des entreprises bovines et 41 % des entreprises de production de céréales et de fourrages génèrent un revenu inférieur à 50 000 \$.

Tableau 1.3 – Principale source de revenu et revenus agricoles totaux des entreprises agricoles prévoyant une vente ou un transfert, 1999

Principale source de revenu	Jusqu'à 49 999 \$	50 000 \$ à 99 999 \$	100 000 \$ à 249 999 \$	250 000 \$ à 499 999 \$	500 000 \$ et plus	Pas de revenu déclaré	Total	%
Lait	37	176	852	354	56	2	1 477	43,0
Bovins	321	110	51	20	7	2	511	14,9
Porcs	12	28	70	77	74	1	262	7,6
Céréales et fourrages	168	60	96	53	28	7	412	12,0
Acériculture	124	22	15	3	1	7	172	5,0
Aviculture	7	11	15	20	41	0	94	2,7
Fruits et légumes	94	43	84	36	31	3	291	8,5
Pépinières et cultures abritées	20	12	7	4	1	4	48	1,4
Autres animaux et productions végétales	80	35	25	13	6	12	171	5,0
Total	863	497	1 215	580	245	38	3 438	100,0
	25,1 %	14,5 %	35,3 %	16,9 %	7,1 %	1,1 %	100,0 %	

Source : MAPAQ, *Fiche d'enregistrement des exploitations agricoles*, 2000, Direction du développement de la main-d'œuvre du bioalimentaire.

Revenus agricoles totaux* des entreprises prévoyant une vente ou un transfert

- *Les entreprises de production laitière et porcine exprimant des besoins de relève dominant dans les strates de hauts revenus.*
- *On estime que 25,1 % des fermes qui envisagent un transfert disposent d'un revenu de moins de 50 000 \$ et parmi celles-ci, 44 % (380) enregistrent moins de 20 000 \$ de revenus.*

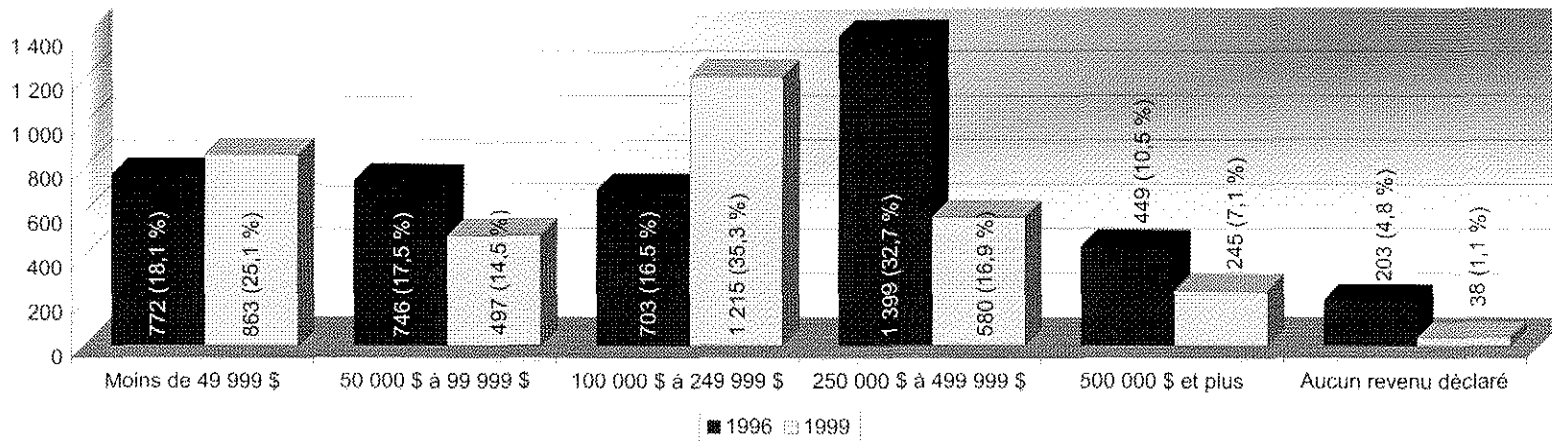
Les revenus agricoles totaux représentent la valeur des produits vendus et des compensations d'assurances agricoles pour l'année civile précédant l'année d'enregistrement, soit 1999 pour l'année d'enregistrement 2000. Ils excluent les remboursements de taxes et d'intérêts.

La majorité des revenus agricoles totaux des entreprises exprimant des besoins de relève témoignent d'une réalité économique importante, car 60 % déclarent un revenu supérieur à 100 000 \$ (figure 3). De plus, 24 % des entreprises (825) déclarent des revenus supérieurs à 250 000 \$, ce qui représente une proportion nettement plus basse qu'en 1996 (43 %).

Dans la strate de revenus de 50 000 \$ et moins, se trouvent 863 fermes; 44 % des entreprises (380) ont des revenus de moins de 10 000 \$, et 56 % des revenus de 20 000 \$ à 49 999 \$.

Cette précision démontre l'existence d'une agriculture à temps partiel, dont la production est faible ou saisonnière, comme l'acériculture et la production de céréales et fourrages.

Figure 3 – Revenus agricoles des entreprises prévoyant une vente ou un transfert



* Il y a lieu de noter que les producteurs ont été invités à inscrire à la fiche d'enregistrement, que ce soit en 2000 ou en 1997, des informations sur leurs revenus agricoles totaux de l'année civile précédente.

Âge et sexe du principal exploitant et forme juridique des entreprises prévoyant une vente ou un transfert

L'analyse de l'âge des exploitants met en évidence le fait que les personnes de 60 ans et plus représentent près du tiers de celles qui ont envisagé une vente ou un transfert dans les prochaines années (2000-2005).

Le statut juridique des entreprises dont les exploitants envisagent la vente ou le transfert est principalement « Compagnies et sociétés » plutôt que propriétaire unique « Personne physique ».

L'âge du principal exploitant et la forme juridique des entreprises peuvent donner des indications sur les façons de planifier le transfert ou la vente.

Aujourd'hui, les fermes sont plus grandes et leur valeur s'accroît, ce qui augmente les difficultés de transfert, surtout si la relève doit assumer une lourde dette.

La planification du transfert suppose que les parents veulent céder l'entreprise en tenant compte du lien familial et que les enfants sont sûrs de vouloir assumer cette responsabilité.

Il existe différentes formes de soutien pour aider les parents et les enfants à réussir le transfert. Les centres régionaux d'établissement en agriculture (CREA) ou centres multiservices d'établissement en agriculture (CMEA) peuvent favoriser les discussions parents-enfants, atténuant ainsi les obstacles à leur entente.

Âge du principal exploitant envisageant une vente ou un transfert

Depuis quatre ou cinq ans, les exploitants qui veulent transférer ou vendre leur entreprise sont plus jeunes. Le tableau 1.4 permet d'observer cette diminution du nombre de personnes de 55 ans et plus et de constater l'écart avec l'année 1995 (69 %). Si l'on compare avec 1997, cette situation tend à se stabiliser.

La figure 4 illustre les strates d'âge et le sexe du principal exploitant envisageant une vente ou un transfert. Des 3 438 entreprises concernées, 1 478 propriétaires (43 %) sont des hommes et des femmes âgés de moins de 55 ans. Les femmes sont relativement plus jeunes que les hommes puisque 53 % d'entre elles ont moins de 55 ans, comparativement à 42 % chez les hommes.

Âge des exploitants prévoyant une vente ou un transfert

Plus de la moitié (56 %) des exploitants ayant identifié une relève sont âgés de plus de 55 ans (tableau 1.5). Toute proportion gardée, les exploitants dont l'âge se situe entre 50 et 59 ans sont plus nombreux (43 %) qu'en 1997 (40 %).

Âge des exploitants n'ayant pas identifié de relève

Pour le groupe des 60 ans et plus, il n'existe pas d'écart significatif entre la relève identifiée (33 %) et non identifiée (31 %).

Par contre, 17 % des exploitants de moins de 45 ans n'entrevoient pas de relève contre 9 % qui le font. L'absence de relève pourrait inciter ces exploitants à vendre ou à transférer leur entreprise, même à cet âge.

Âge des exploitants incertains quant à la relève

Sur les 3 438 exploitants qui veulent procéder à une vente ou à un transfert d'ici cinq ans, 323 ignorent s'ils auront une relève (tableau 1.5). Or, 215 d'entre eux ont plus de 55 ans et 39 %, plus de 60 ans; cette proportion n'est que de 32 % chez les exploitants qui ont une relève et de 31 % chez ceux qui n'en ont pas.

Tableau 1.4 – Répartition selon le sexe des exploitants de 55 ans et plus prévoyant une vente ou un transfert, 1995, 1997 et 2000

Année	Femmes	Hommes	Total		Total des entreprises
1995	88	1 255	1 343	69 %	1 943
1997	132	2 279	2 411	56 %	4 272
2000	122	1 824	1 946	57 %	3 438

Source : MAPAQ, Fiche d'enregistrement des exploitations agricoles, 2000, Direction du développement de la main-d'œuvre du bioalimentaire.

Figure 4 – Âge et sexe du principal exploitant prévoyant une vente ou un transfert, 2000

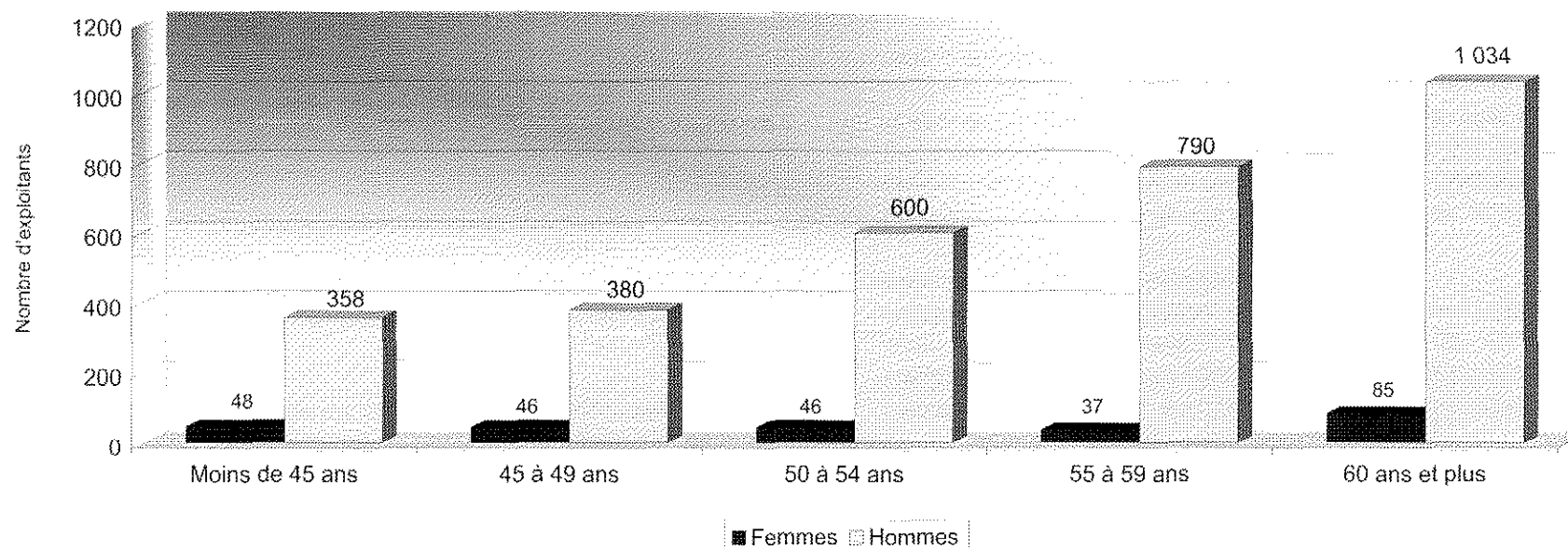


Tableau 1.5 – Âge des exploitants prévoyant une vente ou un transfert, 2000

Âge des exploitants	Avec relève		Sans relève		Incertains quant à la relève	
	Nombre	Pourcentage	Nombre	Pourcentage	Nombre	Pourcentage
Moins de 45 ans	210	9,0 %	146	17,0 %	48	15,0 %
45 à 49 ans	309	14,0 %	97	11,0 %	25	8,0 %
50 à 54 ans	452	20,0 %	159	18,0 %	35	11,0 %
55 à 59 ans	536	24,0 %	202	23,0 %	89	28,0 %
Plus de 60 ans	717	32,0 %	276	31,0 %	126	39,0 %
Aucune réponse	7	0,3 %	7	1,0 %	0	0,0 %
Total	2 231	99,3%	887	101,0%	323	101,0%

Source : MAPAQ. Fiche d'enregistrement des exploitations agricoles, 2000. Direction du développement de la main-d'œuvre du bioalimentaire.

Forme juridique des entreprises prévoyant une vente ou un transfert

Les figures 5a et 5b illustrent la forme juridique des entreprises selon les groupes d'analyse. Alors que la moitié des entreprises agricoles ont le statut « exploitant unique » en 2000, c'est dans une proportion moindre (48 %) qu'on retrouve ce statut chez les entreprises ayant un besoin de relève d'ici cinq ans. Ainsi, pour la première fois, 52 % des entreprises qui entrevoient une vente ou un transfert sont constituées en société ou en compagnie.

Figure 5a – Répartition des entreprises agricoles du Québec en fonction de leur statut juridique, 2000

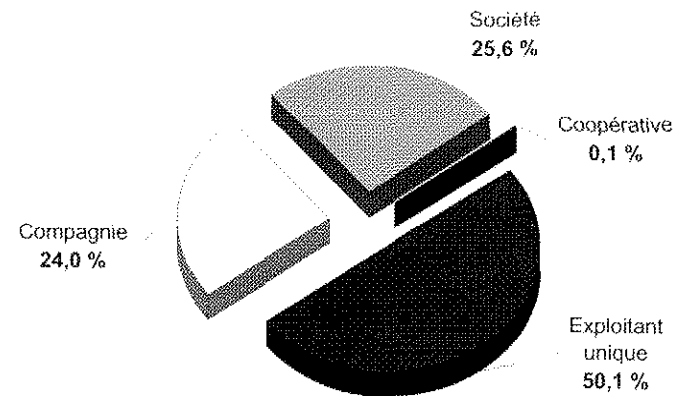
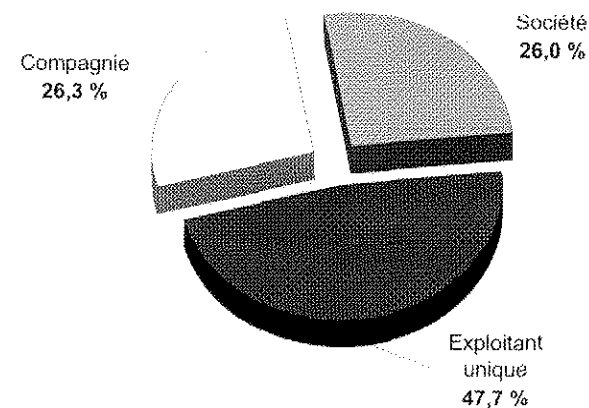


Figure 5b – Répartition des entreprises agricoles ayant un besoin de relève en fonction de leur statut juridique, 2000



Si l'on observe le statut des entreprises ayant manifesté un besoin de relève, des différences significatives apparaissent.

Les entreprises appartenant au groupe « Relève de 39 ans et moins » (figure 5c) ont un statut juridique de type société ou compagnie dans une proportion de 59 %. À l'opposé, les entreprises du groupe « Relève de 40 ans et plus » (figure 5d) détiennent, dans une proportion de 82 %, un statut d'exploitant unique « Personne physique ».

Les entreprises sans relève identifiée (figure 5e) détiennent majoritairement le statut d'exploitant unique « Personne physique » dans une proportion de 56 % contre 44 % pour les entreprises constituées en société ou en compagnie.

Quant aux entreprises qui ignorent si elles auront une relève (figure 5f), leur statut est identique à celui des entreprises qui n'ont pas identifié de relève.

Figure 5c – Répartition des entreprises agricoles prévoyant une relève de 39 ans et moins, en fonction de leur statut juridique, 2000

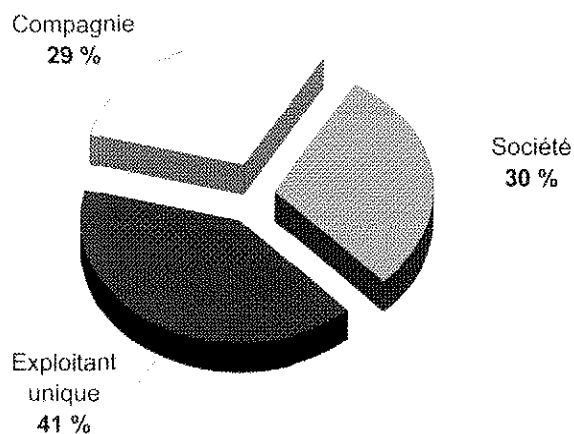


Figure 5d – Répartition des entreprises agricoles prévoyant une relève de 40 ans et plus, en fonction de leur statut juridique, 2000

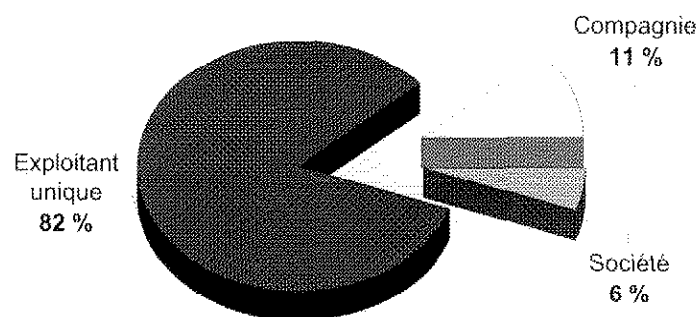


Figure 5e – Répartition des entreprises agricoles n'ayant pas identifié de relève, en fonction de leur statut juridique, 2000

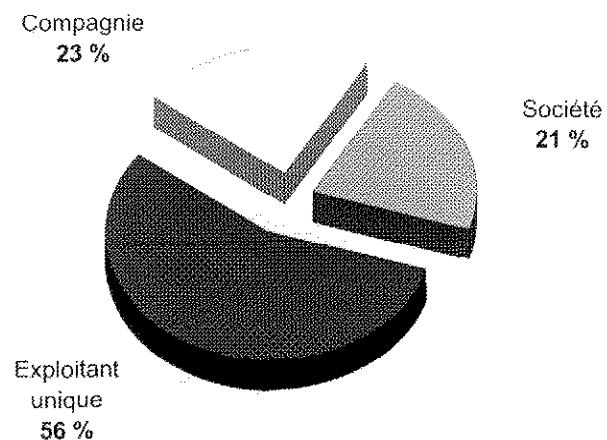
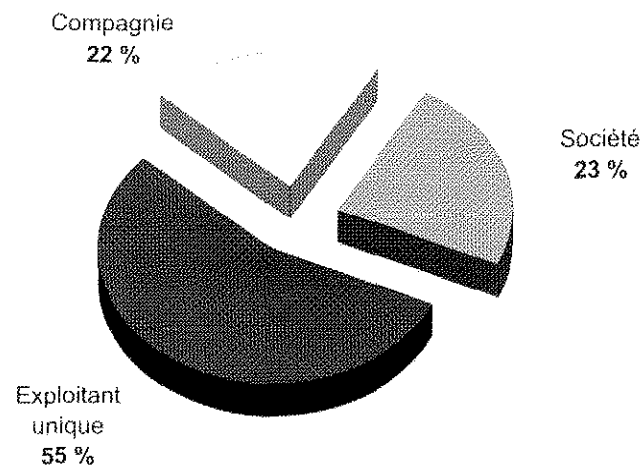


Figure 5f – Répartition des entreprises agricoles qui ignorent si elles auront une relève



NOTE :

- a) Les caractéristiques des entreprises agricoles au Québec par région administrative se trouvent à l'annexe A.
- b) Les caractéristiques des entreprises agricoles prévoyant une vente ou un transfert par région administrative se trouvent à l'annexe B.