UPA
POUVOIR NOURRIR
POUVOIR GRANDIR
L'Union des producteurs agricoles

FRAQ
Fédération
de la **relève agricole**
du Québec

LES ASPIRATIONS ET LES BESOINS DES JEUNES QUI NOURRIRONT LE QUÉBEC DE DEMAIN

8 OCTOBRE
2015

Analyse multisectorielle de l'établissement en agriculture

Mémoire déposé au ministre de l'Agriculture,
des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec

ISBN 978-2-89556-161-3 (Imprimé)
ISBN 978-2-89556-162-0 (En ligne)
Dépôt légal, 4e trimestre 2015
Bibliothèque et Archives nationales du Québec
Bibliothèque et Archives du Canada

Table des matières

Introduction 5

L'agriculture, un socle pour l'économie et les régions 5

L'agriculture, une fonction vitale 6

L'agriculture, un secteur d'opportunités 6

L'agriculture, un secteur de richesse 6

L'agriculture, un choix de société 7

Et la relève dans tout ça? 7

Une relève performante et dynamique 9

Qui est cette relève? 9

Comment se distingue-t-elle? 10

Le portrait des jeunes entrepreneurs agricoles évolue 11

Une relève formée et engagée 12

En résumé 14

Les aspirations d'une génération 15

L'agriculture, c'est plus qu'un métier! 15

On veut être des agriculteurs, des entrepreneurs à temps plein 16

On a un rôle social et environnemental à jouer! 16

Des outils sont incontournables : la mise en marché collective et les programmes de sécurité du revenu 16

Vers une vision commune 17

En résumé 17

Les barrières à l'établissement des entreprises agricoles 19

L'accès aux terres 20

L'efficacité des programmes de soutien 23

Les contraintes de l'environnement d'affaires 24

En résumé 26

Les mesures d'aide à la relève agricole 27

Évaluation qualitative des mesures disponibles 28

Évaluation quantitatives des mesures d'aide disponibles 29

En résumé 44

Nos propositions 45

1. Un registre des transactions de terres 45
2. La mesure du 100 ha 45
3. Encadrement de la location 46
4. Banque de terres 46
5. Terres non cultivées 47
6. Repenser l'établissement : vers un FIRA modifié 47
7. Programme d'appui financier à la relève de la FADQ 48
8. Rabais de 25 % des contributions de la relève à l'ASRA 49
9. Formule vendeur-prêteur 49
10. Programme de sensibilisation 49

En résumé 50

Conclusion 51

Annexe 1 – Données utilisées pour les simulations 52

Introduction

L'agriculture, un socle pour l'économie et les régions

L'agriculture est le socle de bon nombre de civilisations, et cela est particulièrement vrai chez nous. Depuis que nos ancêtres ont commencé à défricher les terres, l'agriculture a façonné le Québec, ses paysages, ses façons d'occuper le territoire et de le rendre accessible, mais aussi sa culture, sa gastronomie et son patrimoine bâti.

Au cours des dernières décennies, les campagnes du Québec, à l'instar de celles de l'ensemble des nations occidentales, ont vécu un important exode rural; elles ont connu la révolution verte et doivent aujourd'hui composer avec la mondialisation des échanges commerciaux. Autant de phénomènes socioéconomiques qui ont modifié de façon radicale le visage traditionnel de l'agriculture. Malgré cela, au Québec, l'agriculture demeure un secteur vigoureux, une activité bien ancrée sur tout le territoire, qui fait vivre des milliers de familles et qui concourt toujours, dans une large mesure, à la vitalité économique et sociale des milieux ruraux. Et cela a été possible grâce à la mise sur pied de dispositifs collectifs de mise en marché et de filets de sécurité adéquats. En effet, les agriculteurs québécois ont été visionnaires et se sont dotés d'outils leur permettant de bien vivre de leur travail, de renforcer leurs secteurs et d'éviter autant que possible d'être les victimes des aléas des marchés et d'une concurrence bien souvent déloyale. Mais pour combien de temps encore?

L'agriculture, une fonction vitale

Les modèles économiques actuels ne convergent pas vers un renforcement du développement raisonné et durable de la production agricole. Les fervents défenseurs du libre-échange poussent l'agriculture vers une logique purement commerciale et voient les programmes de soutien et la mise en marché collective comme des freins au développement de l'agriculture et un poids pour la société québécoise. Autrement dit, la clé du succès est d'appliquer aux denrées alimentaires les mêmes règles de commerce que pour les autres biens de consommation tels les téléviseurs, les automobiles, etc. Pourtant, tout comme l'approvisionnement en eau potable, la production de nourriture est infiniment plus cruciale et vitale pour l'humanité et la stabilité des sociétés. Sa pérennité est aussi extrêmement fragile dans beaucoup de régions du globe, y compris au Québec. Tous les États devraient sécuriser au maximum cette fonction et, par le fait même, son autonomie alimentaire. C'est une stratégie d'autant plus logique que nous sommes dans un contexte de bouleversements environnementaux et d'accroissement de la population mondiale. La dimension géopolitique de l'agriculture est trop souvent oubliée.

L'agriculture, un secteur d'opportunités

Nos concitoyens se préoccupent de plus en plus de la fonction « santé » de leur alimentation et exigent des produits de qualité, variés et accessibles. La traçabilité des produits, les normes de bien-être animal et la valorisation des aliments locaux répondent en partie à cette demande et permettent aux producteurs de développer certains marchés. Bien que le prix reste l'élément déterminant pour le consommateur dans son acte d'achat, ses exigences sont toujours plus importantes et la demande va aller en grandissant.

Si on regarde plus spécifiquement le marché biologique, sa forte croissance s'explique par une demande sans précédent de la part des consommateurs. Ce marché, évalué à 3,5 milliards de dollars par année[1], a en effet triplé au Canada entre 2006 et 2012. Cependant, les denrées agricoles importées comptent encore pour une large part du marché biologique.

L'agriculture, un secteur de richesse[2]

L'agriculture est la pierre d'assise de toute une filière qui relie la terre à la table et qui génère en amont et en aval des retombées économiques importantes. Les secteurs de l'agriculture et de la transformation fournissent près de 200 000 emplois (5,1 % des emplois de la province), génèrent plus de 17 G$ de PIB (5,9 % du PIB québécois) et procurent 4,5 G$ de revenu aux divers paliers de gouvernement. Un agriculteur fait travailler en moyenne 20 personnes. Ce sont autant de familles qui occupent le territoire rural, utilisent les services locaux et participent au dynamisme des communautés. À quoi ressemblerait le Lac-St-Jean sans sa population agricole à

---

[1] Le marché canadien des semences biologiques et écologiques, Tendances et opportunités 2014, Marie-Eve Levert, L'Association pour le commerce des produits biologiques, p 9

[2] ÉcoRessources Consultants, Mise à jour des retombées économiques de l'agriculture pour le Québec, Québec, novembre 2014.

dominance laitière? Que serait le Haut-Saint-Laurent sans ses vergers? Qui peuplerait les rangs de la Beauce sans ses producteurs de porcs et de sirop d'érable?

L'agriculture, un choix de société

Dans le contexte actuel d'échanges internationaux et de relative paix mondiale, alors que nous pourrions facilement nous nourrir de produits importés, préserver l'agriculture québécoise est définitivement un choix de société. Aussi, il est tout à fait légitime, dans une perspective de développement durable, de souhaiter que la société québécoise assure sa capacité de nourrir, maintienne ses campagnes vivantes et appuie ce secteur créateur de richesses qu'est l'agriculture. Et, encore plus, de vouloir maintenir une agriculture de métier diversifiée, basée sur des entreprises familiales et réparties sur tout le territoire du Québec. Là est le début d'une vision commune qui devrait guider les orientations gouvernementales appuyées par la population et endossées par les premiers concernés : les agriculteurs, notamment.

Et la relève dans tout ça?

La jeune génération est-elle présente et capable de répondre à cette vision de l'agriculture? L'Union des producteurs agricoles et la Fédération de la relève agricole en sont convaincues. Élaboré en marge de la consultation du ministre de l'Agriculture sur les obstacles freinant la relève agricole, le présent mémoire présente comment ces jeunes peuvent y arriver.

Comme tout entrepreneur de n'importe quel secteur, la relève a besoin d'un environnement d'affaires viable et sécurisant pour se lancer. En agriculture, il faut en plus composer avec des conditions météorologiques changeantes et imprévisibles de même qu'avec des marchés mondiaux fluctuants. À cela s'ajoute un contexte d'agriculture nordique ayant lui aussi des contraintes particulières. Dans ces conditions, les outils de mise en marché collective et, notamment, la gestion de l'offre, au même titre que les programmes de sécurité du revenu et de gestion des risques sont nécessaires à l'établissement des jeunes..

- Contrairement aux idées reçues, nous verrons en effet à quel point le modèle agricole québécois et son encadrement permettent le développement d'une relève performante et dynamique, prête à prendre les rênes d'une agriculture qui remplit toutes les fonctions précitées.
- Un grand sondage mené auprès des jeunes de la relève nous a permis de définir ce que la nouvelle génération passionnée d'agriculture veut pour son avenir.
- Nous ferons aussi état des barrières qui entravent le chemin de ces jeunes pour parvenir à leurs objectifs et réaliser leurs rêves. Cette analyse a été faite en collaboration avec les regroupements d'agriculteurs des différents secteurs de production, Équiterre, le Réseau pour une alimentation durable et la Coopérative pour l'agriculture de proximité écologique.
- Enfin, nous présenterons une analyse sur la capacité des mesures d'aides existantes à pallier ou non les barrières identifiées, ainsi que des propositions concrètes visant à jeter les bases d'un modèle d'agriculture durablement bénéfique pour le Québec.

Une relève performante et dynamique

La relève agricole du Québec se distingue à bien des égards, notamment par son dynamisme et son ancrage dans toutes les régions rurales.

Qui est cette relève?

Au Québec, la relève agricole c'est environ 8 000 jeunes[3] (2010) âgés de moins de 40 ans et possédant au moins 1 % des parts d'une entreprise agricole. Ces jeunes sont présents dans tous les secteurs et se sont établis, en moyenne, à l'âge de 25 ans. Plus jeune qu'ailleurs au Canada, déterminée à atteindre ses objectifs, diversifiée de par sa provenance, son mode d'établissement et les productions choisies, éduquée et impliquée dans sa communauté, la relève agricole joue un rôle important dans le développement du premier secteur primaire de l'économie québécoise.

---

[3] Portrait de la relève agricole au Québec 2011, ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ), 2014, p. 7.

Comment se distingue-t-elle?

Plus jeune, de plus en plus féminine, éduquée, déterminée et prompte à passer du rêve à l'action malgré les embûches, la relève agricole québécoise se distingue, tant de celle des autres provinces que de celle d'autres domaines. Il y a de quoi en être fier!

Avec le Canada[4]

Les jeunes agriculteurs québécois :

— Sont **plus jeunes**. En effet, le Québec est la province qui comporte la proportion la plus élevée d'agriculteurs de moins de 40 ans (près d'un agriculteur sur cinq).

- ✓ une ferme sur dix a comme propriétaire le plus âgé une personne de moins de 40 ans.
- ✓ plus d'une ferme sur deux a comme propriétaire le plus âgé une personne de moins de 55 ans[5].

— Sont **plus présents dans les entreprises** agricoles : 22 % des fermes comptent au moins une relève; statistiquement parlant, c'est 16 % dans les plus proches provinces[6]. Le nombre d'entreprises avec relève a par ailleurs augmenté au Québec ces dernières années, contrairement au reste du Canada.

— Font partie d'entreprises **avec des revenus plus élevés** que la moyenne canadienne : 48 % des fermes québécoises avec relève génèrent plus de 250 000 $ de revenus bruts, comparativement à 35 % pour l'ensemble du Canada.

— Travaillent **à temps plein sur leur ferme** dans 58 % des cas : c'est 17 points de pourcentage de plus que les autres provinces canadiennes. De plus, 35 % des agricultrices travaillent à temps plein sur les entreprises, comparativement à 23 % pour le reste du Canada.

— Comptent **de plus en plus de femmes** : depuis 2006, un établissement sur trois est réalisé par une femme et ce chiffre continue d'augmenter. Près des deux tiers d'entre elles sont propriétaires d'au moins 50 % des parts de l'entreprise.

Au Québec, la relève provenant des milieux ruraux s'illustre[7]

— Alors que 9,3 % de la population active est propriétaire d'entreprise, cette proportion est de 11 % en milieu rural et de 7,2 % en milieu urbain;

— En agriculture, la proportion de jeunes entrepreneurs ayant pris la relève d'une entreprise existante[8] est de 67 %, alors que tous secteurs confondus cette proportion n'est que de 10 %.

---

[4] Les données comparatives d'avec le reste du Canada proviennent majoritairement du Portrait de la relève agricole au Québec 2011 (MAPAQ, 2014). Celles provenant d'autres sources sont identifiées comme telles.

[5] S. Beaulieu, Martin. Un coup d'œil sur l'agriculture canadienne : changements démographiques dans le secteur canadien de l'agriculture, No 96-325-X, Statistique Canada, 2014.

[6] Ontario et prairies.

[7] Ces données proviennent principalement de l'Indice entrepreneurial québécois 2015 – Entreprendre : partout pareil au Québec?, publié par la Fondation de l'entrepreneuriat (2015). Toute autre source est indiquée.

— Les entrepreneurs ruraux ayant amorcé des démarches pour être propriétaires d'entreprises estiment qu'ils atteindront leur objectif plus rapidement que ceux des villes. 64 % des entrepreneurs provenant d'un village et 50 % des entrepreneurs urbains prévoient être propriétaires d'une entreprise en activité d'ici trois ans.

— Seulement 7,6 % des entrepreneurs provenant des métropoles estiment pouvoir amorcer leur projet d'entreprise dans les 12 prochains mois, alors que la moyenne québécoise est de 10 %. À l'inverse, 25 % des entrepreneurs provenant des villages prévoient amorcer leur démarche dans un horizon de moins d'un an.

Des entreprises pérennes et innovantes

Bien qu'il ne soit pas toujours possible de jumeler une relève avec tous les propriétaires prêts à passer le flambeau, on se doit de souligner la pérennité d'un bon nombre d'entreprises agricoles québécoises. Combien d'entre-elles représentent le fruit du travail de plusieurs générations? Faire une place à la relève sur une ferme représente toutefois souvent un défi, car l'entreprise doit être en mesure de générer les revenus nécessaires pendant la transition. Démarrer une nouvelle entreprise gagne aussi en popularité : agriculture soutenue par la communauté, programmes d'aide au démarrage de certains secteurs, nouvelles productions, etc.

Le portrait des jeunes entrepreneurs agricoles évolue[9]

Démarrage ou transfert

On compte de plus en plus de démarrages de nouvelles entreprises agricoles : une sur trois en 2011, comparativement à une sur quatre en 2006. De plus, 43 % des jeunes établis depuis moins de cinq ans ont démarré une entreprise agricole, soit presque autant que ceux prenant la relève de leurs parents.

Relève féminine ou masculine

Trois fois plus de femmes s'orientent vers des productions moins traditionnelles[10] que les hommes, deux fois plus vers le secteur ovin et 33 % de plus produisent des fruits et des légumes. Aussi, 45 % des femmes ne viennent pas du milieu agricole, comparativement à 19 % des hommes.

Issus de familles agricoles ou d'autres milieux

Les jeunes entrepreneurs agricoles sont de moins en moins « nés les deux pieds dedans » ; 57 % des jeunes ne proviennent pas d'une famille agricole lors de transferts non familiaux et 49 % lors d'un démarrage.

Une relève Innovante

— Plus d'une entreprise sur quatre en situation de transfert s'est diversifiée en ajoutant une nouvelle production, une activité de transformation ou un volet agrotouristique à la ferme.

---

8 Portrait de la relève agricole au Québec 2011, MAPAQ, p. 35.

9 Ces données proviennent du Portrait de la relève agricole au Québec 2011 du MAPAQ. Toute source d'information distincte sera indiquée comme telle.

10 Principalement les secteurs caprin, équin, apicole et aquacole.

— Les jeunes s'établissant dans les productions ovine, fruitière ou autres le font majoritairement par démarrage (ovine (72 %), fruitière (52 %) ou autres[11] (71 %).

— En 2008, plus d'une centaine d'entreprises agricoles pratiquaient l'agriculture soutenue par la communauté (ASC) [12] au Québec (on estime leur nombre aujourd'hui à environ 130) :
  - ✓ En 2008, 71 % d'entre elles avaient moins de dix ans; depuis, plusieurs se sont ajoutées.
  - ✓ Près de neuf entreprises en ASC sur dix produisent des légumes biologiques.
  - ✓ Plus du quart de ces entreprises met en marché toute sa production par l'ASC : les autres utilisent aussi les kiosques à la ferme (23 %) et les marchés publics (32 %) pour écouler une partie de leurs productions.

Une relève formée et engagée[13]

Être agriculteur ou agricultrice demande des connaissances dans une multitude de domaines qui évoluent à un rythme de plus en plus rapide. Les jeunes de la relève l'ont compris : une majorité de la relève prend du temps pour la formation continue et de plus en plus de jeunes agriculteurs poursuivent des études postsecondaires. Sans conteste, ces jeunes sont curieux : que ce soit auprès de spécialistes ou de leurs pairs, en personne ou par l'entremise des réseaux sociaux, ils n'ont pas peur de poser des questions pour s'améliorer. Impliqués dans leurs communautés et leurs organisations syndicales, ils ont aussi à cœur leur rôle de citoyens.

— Près de 80 % des jeunes de la relève ont un diplôme postsecondaire et le quart, plus d'un.
  - ✓ Un jeune sur trois a un diplôme d'études collégiales, 12 % un baccalauréat.
  - ✓ La majorité (64 %) est spécialisée en agriculture.
  - ✓ Les femmes sont plus nombreuses à détenir un diplôme d'études postsecondaires (88 % des femmes et 75 % des hommes) et un diplôme universitaire (25 % d'entre elles).
  - ✓ Une entreprise agricole sur cinq qui démarre au Québec a un diplômé universitaire à sa tête.
  - ✓ En 2011, 5 % des jeunes établis depuis moins de 5 ans poursuivaient un programme d'études, 2 % pour ceux établis depuis 10 ans.
  - ✓ Aussi, 51 % de la relève participent à de la formation continue : 78 % pour apprendre de nouvelles techniques de production, 48 % en gestion et 29 % en agroenvironnement.

— Beaucoup de jeunes privilégient l'entraide et le travail en équipe :
  - ✓ 15 % des entreprises détenues par un ou des jeunes de la relève sont membres d'une coopérative d'utilisation de matériel agricole.
  - ✓ 70 % ont utilisé des services-conseils en comptabilité, fiscalité ou planification financière pour s'établir, et 54 % des services-conseils en financement.

---

[11] Principalement les secteurs caprin, équin, apicole et aquacole.

[12] Guide technico-économique de démarrage de l'entreprise maraîchère commercialisant selon la formule de l'agriculture soutenue par la communauté : résultats d'une enquête réalisée en 2008 auprès des entreprises, ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, 2013.

[13] Ces données proviennent du Portrait de la relève agricole au Québec 2011 du MAPAQ. Toute source d'information distincte sera indiquée comme telle.

— Les étudiants en agriculture intègrent rapidement le marché de l'emploi :
  - ✓ Les finissants du niveau collégial en agriculture et pêcheries occupent un emploi 18 mois après leur sortie de l'école : des 459 diplômés de 2011-2012, 72 % étaient à l'emploi au 31 mars 2013 (7 % de plus que la moyenne provinciale), 90 % à temps plein (8 % de plus), 90 % dans un emploi en lien avec leurs études (6 % de plus)[14].
  - ✓ En janvier 2013, soit 18 mois après leur diplomation, les bacheliers des domaines agricoles[15] se comparaient à la moyenne québécoise en matière d'emploi : des 100 diplômés de 2011-2012, 67 % occupaient un emploi (égal à la moyenne provinciale), 93 % d'entre eux à temps plein (+5 %) et à 94 % des emplois liés au domaine d'étude (+14 %).

— L'importance du rôle social des entreprises agricoles et de leur engagement dans la communauté ressort lorsqu'on interroge la population rurale et ses entrepreneurs[16].

  - ✓ Les jeunes agriculteurs sont des citoyens actifs, présents sur les conseils d'administration de leurs coopératives agricoles ou de leurs caisses coopératives, présents au conseil municipal de leur ville ou de leur village, membres de clubs-conseils en agroenvironnement, inscrits comme pompiers volontaires dans leur municipalité, etc.
  - ✓ Près de 2 000 jeunes agriculteurs, futurs agriculteurs ou intéressés par l'agriculture sont membres de la Fédération de la relève agricole du Québec (FRAQ). De ceux-ci, environ 400 occupent un poste d'administrateur dans un groupe affilié à l'Union des producteurs agricoles.
  - ✓ Plusieurs regroupements bénéficient du dynamisme de la relève agricole. Pensons, entre autres, à l'Association des jeunes ruraux du Québec, à la Coopérative pour l'agriculture écologique de proximité (CAPÉ), au réseau d'agriculture soutenue par la communauté d'Équiterre, aux 4H, etc.

Somme toute, ces jeunes n'ont pas peur des défis et se donnent les moyens de les relever. Les forces de la relève agricole sont nombreuses : en appuyant adéquatement ces femmes et ces hommes qui s'investissent dans leurs entreprises et au sein de leurs communautés, l'économie du Québec a tout à gagner!

---

[14] La relance au collégial en formation technique : la situation d'emploi en 2013 de personnes diplômées en 2011-2012, ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de la Science, 2015.

[15] Domaines considérés : agriculture, économie rurale et agricole et génie agricole et rural. Données de La relance à l'université : la situation d'emploi de personnes diplômées de 2011 pendant la semaine du 20 au 26 janvier 2013, ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de la Science et de la Technologie, 2014.

[16] Indice entrepreneurial québécois 2015, Fondation de l'entrepreneurship, 2015.

En résumé

La relève agricole au Québec, c'est :

— 8000 jeunes de moins de 40 ans, provenant de tout horizon, œuvrant dans des productions traditionnelles, mais aussi, et de plus en plus, dans des productions émergentes avec des modes de production et de commercialisation différents.

Elle se distingue au Canada, en étant :

- ✓ plus nombreuse,
- ✓ plus spécialisée,
- ✓ plus féminine,
- ✓ et en générant de meilleurs revenus.

Elle est :

- ✓ formée,
- ✓ outillée et réseautée,
- ✓ à la tête d'entreprises pérennes et innovantes,
- ✓ impliquée dans sa communauté.

Elle se compose de jeunes entrepreneurs dynamiques qui :

- ✓ sont nombreux à passer du rêve à l'action,
- ✓ s'illustrent davantage dans les milieux ruraux que dans les grands centres,
- ✓ sont confiants de réussir leur projet d'entreprise.

Au Canada, 15 % des ménages agricoles ruraux comptent cinq personnes ou plus, soit 7 % de plus que la population globale[17].

[17] Taille des ménages de la population agricole rurale et de la population rurale totale au Canada, 2011. Statistique Canada, base de données du couplage AG-ENM de 2011, ENM de 2011 et Recensement de la population de 2011.

Les aspirations d'une génération

Comment la prochaine génération d'agriculteurs entrevoit-elle l'avenir? Quelles sont ses valeurs et ses aspirations? Pour répondre à ces questions, l'Union et la FRAQ ont confié au Bureau d'intervieweurs professionnels (BIP) le mandat de réaliser un sondage auprès de jeunes de moins de 40 ans, de toutes les régions du Québec et impliqués de près ou de loin dans une production agricole. Plus de 700 ont répondu à l'appel. Voici ce qu'ils nous ont dit.

L'agriculture, c'est plus qu'un métier!

33 % des répondants affirment que leur passion pour l'agriculture ne provient pas de leur famille. Aujourd'hui, la transmission des entreprises agricoles ne se fait plus exclusivement entre les membres d'une même famille. En effet, un tiers des établissements sont des démarrages d'entreprise. Les transferts vers une relève non apparentée sont aussi de plus en plus fréquents.

86 % des jeunes estiment que le cadre de vie rural qu'offre l'agriculture pour leur famille est une des principales raisons de leur choix de carrière.

92 % d'entre eux considèrent l'agriculture comme un mode de vie en plus d'un métier. Les valeurs familiales et sociales sont encore extrêmement présentes dans l'imaginaire et les aspirations de la jeune génération d'agriculteurs.

On veut être des agriculteurs, des entrepreneurs à temps plein

Des nouvelles formes d'établissement et d'accès aux actifs agricoles ont vu le jour, notamment du fait de l'augmentation de la taille des fermes, mais aussi de la valeur des actifs et de l'instabilité de certains marchés : fermes de groupe, contractualisation, location à des sociétés d'investissement. Évolution subie ou évolution souhaitée?

83 % des répondants ont choisi l'agriculture parce qu'elle leur offrait l'opportunité d'être leur propre patron.

84 % aspirent à être propriétaires de leur entreprise et de leurs actifs.

95 % veulent exercer leur métier à temps plein.

Mentionnons que 7 % des répondants étaient des professionnels de l'agriculture (conseillers) et, donc, des jeunes à priori peu tournés vers l'entreprenariat.

On a un rôle social et environnemental à jouer!

La jeune génération a pleinement conscience de l'importance des fonctions économique, sociale et environnementale de l'agriculture. Autrement dit, pour eux, l'agriculture doit se faire dans une perspective du développement durable du Québec et de ses collectivités.

83 à 86 % des répondants associent les fonctions nourricières, environnementales et de développement économique et social au métier de producteur agricole.

73 % souhaiteraient avant tout que la société soutienne et reconnaisse l'agriculture comme un secteur stratégique pour le développement économique et social du Québec et de ses régions. En deuxième place se retrouve la vision plus environnementale de l'agriculture, laquelle fait une plus grande place à des modèles écologiquement responsables, La vision plus commerciale de l'agriculture, mettant l'accent sur le développement des marchés d'exportation et des entreprises innovantes et performantes, arrive en troisième position.

Des outils sont incontournables : la mise en marché collective et les programmes de sécurité du revenu

Près de 75 % des répondants placent la mise en marché collective de leurs produits au premier ou deuxième rang des formes d'aides essentielles à la viabilité de leur entreprise. Les programmes de sécurité du revenu et de gestion des risques se retrouvent tout juste derrière en deuxième position dans le choix des répondants.

Or, ce sont les deux formes d'aides que l'on remet le plus souvent en question et que l'on cherche à assouplir, réviser, amoindrir… Deux outils que la jeune génération perçoit comme les aides les plus déterminantes pour l'avenir de son entreprise. Les investissements privés arrivent en toute dernière position et ne sont pas perçus comme une source de soutient stratégique pour la viabilité de son entreprise.

Vers une vision commune

L'Union des producteurs agricoles se bat depuis toujours pour que l'on soutienne et valorise une agriculture réalisée par une multitude de fermes familiales réparties partout au Québec. Le fameux modèle que certains considèrent difficile à bien définir, mais qui, à notre sens, rassemble les préceptes suivants : une agriculture de métier viable et diversifiée, basée sur des entreprises familiales indépendantes, réparties sur tout le territoire Québécois. **À cet intitulé qui réunit plusieurs valeurs prépondérantes (profession à part entière, indépendance, diversification, répartition géographique), la jeune génération adhère à près de 90 %.** Nous pouvons aisément parler d'une vision commune à laquelle la relève agricole aspire et qui devrait, sans contredit, guider les pouvoirs publics et mener vers une véritable politique agricole au Québec.

En résumé

L'agriculture, plus qu'un métier

— Pour 92 % des répondants, l'agriculture est avant tout un mode de vie;

— Pour 86 %, le cadre de la vie rurale est l'une des principales raisons motivant leur choix de carrière.

Être agriculteur, être entrepreneur à temps plein

— 83 % des répondants ont choisi l'agriculture parce qu'elle leur offrait l'opportunité d'être leur propre patron;

— 84 % aspirent à être propriétaires de leur entreprise et de leurs actifs;

— 95 % veulent exercer leur métier à temps plein.

Des valeurs sociales et environnementales fortes

— Une écrasante majorité des répondants (83 à 86 %) associent les fonctions nourricières, environnementales et de développement économique et social au métier de producteur agricole;

— 73 % souhaiteraient avant tout que la société soutienne et reconnaisse davantage l'agriculture comme un secteur stratégique pour le développement économique et social du Québec et de ses régions.

Un métier qui doit être supporté pour être viable

— Près de 75 % des répondants placent la mise en marché collective au premier ou deuxième rang des formes d'aides essentielles à la viabilité de leur entreprise.

Une vision commune

— 90 % des répondants adhèrent à l'idée d'une agriculture de métier viable et diversifiée, basée sur des entreprises familiales indépendantes, réparties sur tout le territoire québécois.

Les barrières à l'établissement des entreprises agricoles

Entre 2001 et 2011, le nombre de fermes au Québec a diminué de 8,4 %, soit une perte moyenne de 270 fermes par an. Concrètement, il n'y a pas assez d'établissements pour maintenir le même nombre de fermes en activité[18].

Annuellement, environ 800 propriétaires d'entreprises agricoles cessent leurs activités, tandis qu'un peu plus de 500 projets d'établissement se concrétisent.

[18] Statistique Canada. Recensements de l'agriculture de 2001 et de 2011.

Or, ce déficit d'entreprises n'est pas si élevé et il est tout à fait possible de le combler. D'abord, contrairement à ce qui est souvent véhiculé, IL NE MANQUE PAS DE RELÈVE AGRICOLE AU QUÉBEC. Plus de 1 000 étudiants graduent chaque année des institutions secondaires, collégiales et universitaires avec une formation en agriculture[19]. Comme on l'a vu précédemment, une forte proportion de ces diplômés souhaite faire une carrière en agriculture, et ce, en devenant propriétaires de leur entreprise.

Ensuite, Il y a des fermes qui sont à vendre et à transférer. Il y a de l'offre et il y a de surcroît des propriétaires qui sont à la recherche d'une relève, qu'elle soit apparentée ou non. Le succès des initiatives « Banque de terres » et « Banque de fermes » illustre bien la volonté de plusieurs producteurs de transférer leur entreprise à la relève plutôt que de la démanteler. Enfin, l'agriculture est un secteur d'opportunités. Avec de bons outils, les producteurs ont la possibilité de bien vivre de leur métier tout en produisant plus et mieux pour répondre à la croissance de la demande alimentaire mondiale et, ainsi, nourrir le monde.

En fait, le déficit d'établissement d'entreprises agricoles au Québec s'explique essentiellement par la présence de barrières qui rendent impossible la réalisation des projets de la relève agricole. Ces barrières sont nombreuses, mais trois d'entre elles sont particulièrement problématiques :

1. **L'accès aux terres,**
2. **L'efficacité des programmes de soutien,**
3. **Les contraintes de l'environnement d'affaires.**

L'accès aux terres

Des prix de plus en plus élevés

Une des problématiques pour les jeunes agriculteurs est le fait que le coût d'acquisition d'une entreprise agricole (valeur marchande), incluant les dépenses liées à la machinerie, les terres, les quotas et les bâtiments, est supérieur aux revenus espérés des activités agricoles (valeur économique). Selon Statistique Canada, la valeur marchande (actifs agricoles) des fermes québécoises a sextuplé au cours des 30 dernières années[20]. La valeur des terres en culture a, quant à elle, crû de près de 800 % entre 1990 et 2014[21] (graphique 1). Pendant ce temps, la valeur économique des fermes québécoises reste stable[22]. Donc, sans un rabais important du prix d'achat et une

---

[19] La relance au collégial en formation technique : la situation d'emploi en 2013 de personnes diplômées en 2011-2012, ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de la Science, 2015. La relance au secondaire en formation professionnelle : la situation d'emploi en 2013 de personnes diplômées en 2011-2012, ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de la Science, 2015. La relance à l'université : la situation d'emploi de personnes diplômées de 2011 pendant la semaine du 20 au 26 janvier 2013, ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de la Science et de la Technologie, 2014. Compilation UPA.

[20] Statistique Canada, 002-0020.

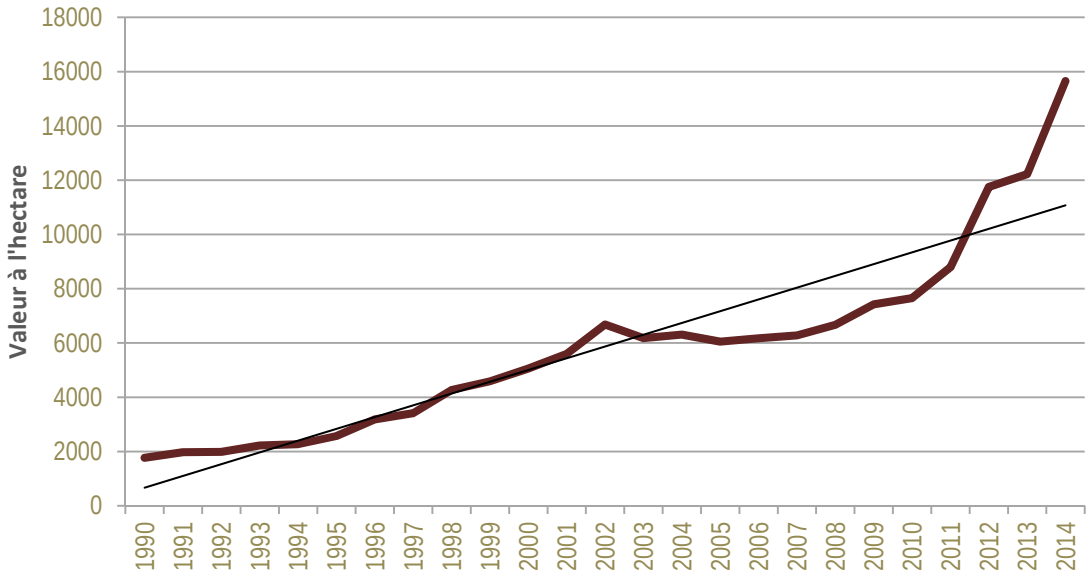
[21] Groupe AGÉCO, 2012 et Bulletins Transac-Terres 2014 et 2015, FADQ.

[22] Info-Transfert, 2011, numéro 2, avril.

planification à du transfert sur plusieurs années, la possibilité qu'a la relève de s'établir en agriculture est fortement compromise.

En effet, cet écart grandissant entre la valeur marchande et la valeur économique des entreprises agricoles, propulsé par le prix des terres, est le plus grand frein, la plus importante barrière, aux projets d'établissements. Comme nous le verrons plus loin, cette barrière qui va en grandissant réduit, voire annule la capacité des programmes d'aides à la relève à faciliter les établissements en agriculture.

Graphique 1 | Valeur des terres agricoles en culture au Québec, 1990 à 2013[23]



Actuellement, même le recours à la location des terres pour la production ne parvient pas à réduire les coûts d'opération des jeunes entreprises. Cette pratique est pourtant de plus en plus courante : au Québec, plus de 600 000 hectares de terres sont location[24]. Le taux de propriété des terres par les fermes québécoises se situerait entre 65 et 70 %. À défaut d'avoir accès à un financement suffisant, cette option peut être une solution pour la relève, mais doit être bien encadrée.

Une concurrence déloyale

Pour plusieurs agriculteurs, l'option de démanteler ou de vendre à un investisseur peut sembler plus intéressante que de céder ses avoirs à un jeune en acceptant de lui faire un don. Ceci est encore plus vrai lorsque le transfert doit se faire avec une relève non apparentée.

La financiarisation des actifs agricoles, et particulièrement du foncier agricole, a fait apparaître de nouveaux joueurs sur le marché des terres. Ces derniers ont

---

[23] Groupe AGÉCO, 2012 et Bulletins Transac-Terres 2014 et 2015, FADQ.

[24] Statistique Canada. *Tableau 004-0001 - Recensement de l'agriculture, nombre et superficie des fermes et mode d'occupation des terres agricoles, Canada et provinces, aux 5 ans (nombre sauf indication contraire),* CANSIM (base de données).

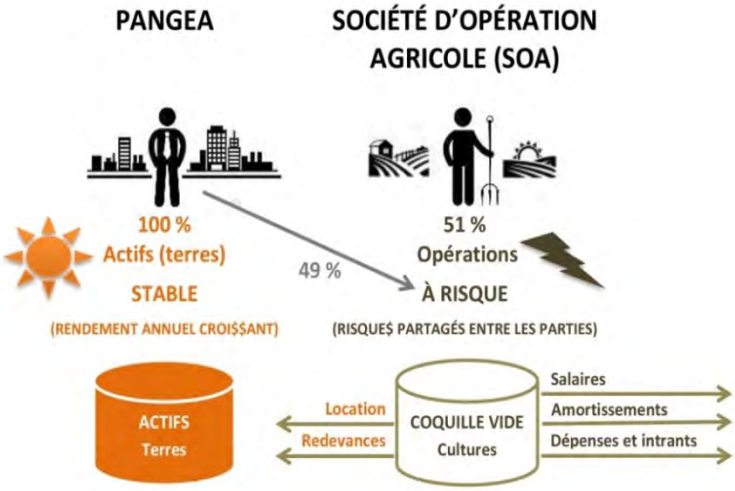
majoritairement un objectif spéculatif : on parle ici d'acteurs du monde de la finance (Partenaires agricoles S.E.C., AGRITERRA, PANGEA, SOLIFOR, HAIG…), de promoteurs immobiliers et d'infrastructures, mais aussi de propriétaires agricoles qui ont les moyens de surenchérir. Certains projets environnementaux et de loisir, et les « gentlemen non farmers » font également partie du portrait, bien que leurs objectifs ne soient pas la spéculation.

Il y a de toute évidence d'importants conflits d'intérêt et d'usage sur le marché québécois des terres, ainsi qu'une concurrence déloyale vis-à-vis de la relève agricole qui, avec de faibles moyens financiers, est loin de faire le poids. Ce phénomène d'accaparement des terres amène également d'importantes craintes quant au maintien de nos fermes familiales et de leur rôle dans le développement économique et social des régions.

Depuis 2010, les 15 sociétés les plus actives sur le marché des terres auraient acquis à elles seules plus de 32 000 hectares[25]. C'est l'équivalent de 320 familles agricoles, et il ne faudrait que 300 investisseurs possédant chacun 10 000 hectares pour remplacer les 30 000 fermes du Québec. La superficie moyenne des fermes au Québec est de 100 hectares, et la société PANGEA, à elle seule, possèderait déjà plus de 4 000 hectares.

Ces sociétés définissent leurs propres règles en cherchant à maximiser leur rentabilité.

Par exemple, dans le modèle PANGEA, le producteur devient contractuel et partage les risques d'exploitation avec la société, mais ne bénéficie pas de la plus-value des actifs. Par ailleurs, le producteur est dépendant d'un type de production et d'une vision purement lucrative. Et si demain le marché des céréales chutait? Et si le prix des terres stagnait?



[25] GDL Crédit Ressource Québec Inc. L'Agricole, publication quotidienne 2015. Compilation Direction des recherches et des politiques agricoles de l'UPA, 2015.

Cette vision s'éloigne de celle des jeunes agriculteurs qui souhaitent ultimement être propriétaires et gérer leurs propres actifs.

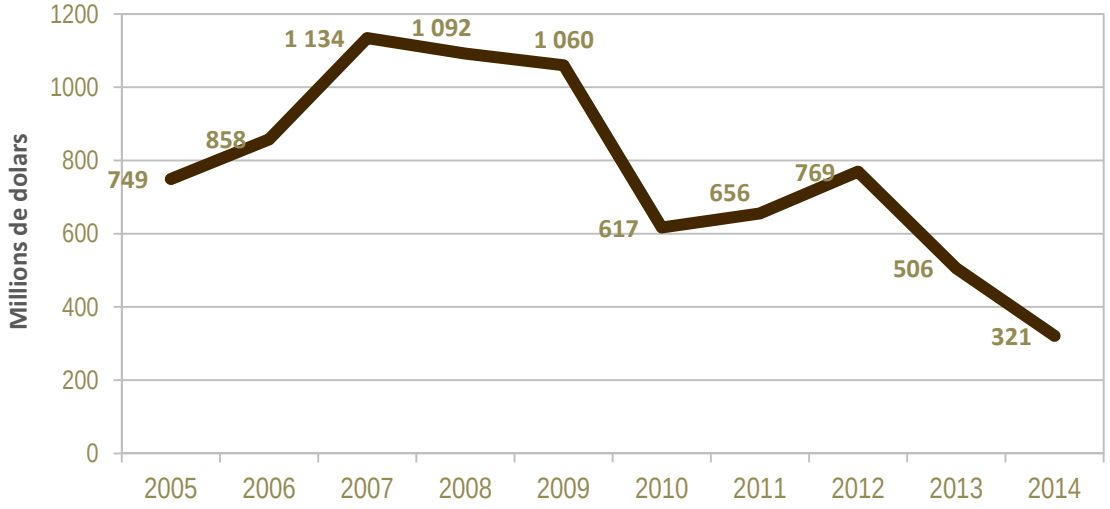
Elle pose aussi la question de la propriété des terres et des actifs agricoles et son utilisation. Au-delà du milieu agricole, c'est un enjeu de société majeur qui a une incidence sur la capacité d'un peuple de se nourrir et sur son degré de dépendance à des économies ou des forces externes.

L'efficacité des programmes de soutien

L'agriculture est un secteur très à risque. Les risques climatiques, de maladies, financiers et de marché y sont extrêmement élevés. C'est pourquoi, pour des fins de sécurité alimentaire principalement, les États à travers le monde supportent leur secteur agricole. Les programmes de soutien à l'agriculture sont donc essentiels au maintien de la rentabilité de nos fermes.

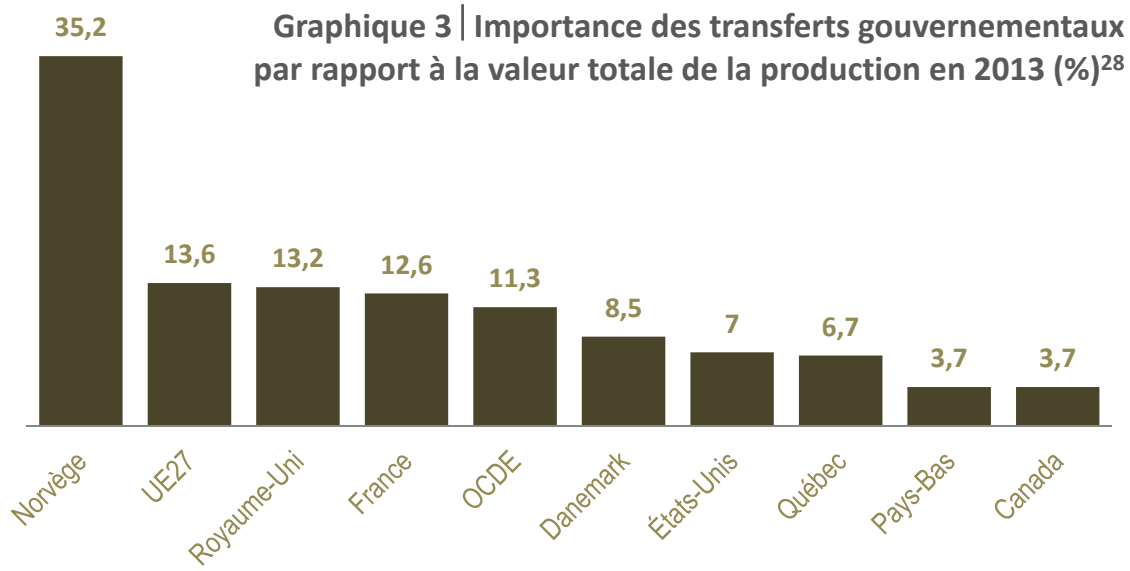
Au Québec, ce soutien est moins important aujourd'hui qu'il ne l'était il y a quelques années. D'ailleurs, dans son rapport[26] déposé au ministre de l'Agriculture le printemps dernier, le Groupe de travail sur la sécurité du revenu en agriculture au Québec (groupe de travail) conclut que le Québec devrait supporter plus et mieux les entreprises agricoles. Ce soutien, quoiqu'important, diminue (graphique 2) et est en-deçà de ce qui est versé en moyenne dans bien d'autres juridictions à travers le monde (graphique 3).

Graphique 2 | Évolution des paiements directs de transfert aux agriculteurs québécois (M$)[27]



[26] Groupe de travail sur la sécurité du revenu en agriculture au Québec. Rapport final – décembre 2014, février 2015.

27 Statistique Canada. Tableau 002-0001 - Recettes monétaires agricoles, annuelles (dollars), octobre 2015.



Or, l'efficacité de ces programmes en période difficile est un élément déterminant de la réussite ou non des projets de démarrage des entreprises agricoles. Pour obtenir, le financement nécessaire d'une institution financière, un jeune de la relève doit démontrer la rentabilité de son projet à court, moyen et long terme. Sans les programmes de soutien à l'agriculture, la très vaste majorité des projets ne satisferait tout simplement pas ce critère de rentabilité.

Le rapport du Groupe de travail sur la sécurité du revenu recommande d'ailleurs que ces programmes soient adaptés et bonifiés lorsqu'ils sont offerts aux entreprises de la relève agricole. En augmentant le soutien offert, en contribuant au capital de départ ou en soutenant une plus grande partie des risques, il y aurait davantage de projets de relève répondant au critère de rentabilité exigé par les institutions financières.

Les contraintes de l'environnement d'affaires

Les nombreuses contraintes de l'environnement d'affaires en agriculture au Québec réduisent la capacité concurrentielle de nos entreprises. Les marchés sont de plus en plus ouverts et mondialisés. Les échanges commerciaux entre les pays sont à la hausse. Sans remettre en question leur nécessité ni les bénéfices qu'ils procurent à la société québécoise, les hauts standards en matière de qualité des aliments, les normes environnementales élevées, les règles du marché du travail ainsi que celles à l'égard du bien-être animal sont tous des éléments qui contribuent à hausser les coûts de production de nos entreprises.

Des dépenses supplémentaires doivent également être assumées compte tenu de la nordicité du climat qui nécessite des infrastructures particulières et des contraintes de temps pour la maturité des cultures et les travaux des champs.

---

[28] ÉcoRessources Consultants, Le soutien agricole au Québec : mise à jour du proxi-ESP pour le Québec et comparaison avec L'ESP dans d'autres régions, Québec, novembre 2014.

L'étude du groupe AGÉCO intitulée *Structures des exploitations agricoles au Québec : évolution, diversité et comparaison avec certains concurrents*[29] soulignent ce désavantage en comparant le secteur maraîcher du Québec à celui de la Californie. Cette analyse soulève qu'au Québec, les entreprises ont recours à une main-d'œuvre étrangère et saisonnière. La Californie, quant à elle, bénéficie de l'embauche de main-d'œuvre mexicaine ou étrangère sans papier, à très faible coût, ainsi que d'un climat permettant plus d'une récolte annuelle. Son ratio dollar de salaire par dollar de revenu est inférieur à celui du Québec (0,25 contre 0,42) et il est en diminution alors qu'il progresse au Québec. Concurrencer un tel marché représente un défi de taille pour les entreprises maraîchères d'ici.

Les entreprises de la relève agricole sont particulièrement vulnérables dans cet environnement d'affaires ne disposant pas de la marge de manœuvre sur le plan financier pour s'y adapter. Les programmes de soutien à l'agriculture sont donc particulièrement importants pour pallier ce désavantage concurrentiel induit notamment par nos attentes sociétales.

---

[29] Groupe AGÉCO. Structures des exploitations agricoles au Québec : évolution, diversité et comparaison avec certains concurrents, mai 2014.

En résumé

Le problème, c'est prendre la relève

- Il se perd plus de 5 fermes par semaine
- Pourtant, il ne manque pas de relève : près de 1000 diplômés sortent des écoles d'agriculture
- Beaucoup de cédants ont la volonté de transférer leur entreprise

Trois principales barrières

- **L'accès aux actifs et surtout aux terres agricoles**
  - ✓ Des prix de plus en plus élevés
    - – La valeur marchande et la valeur économique des fermes ne cessent de se distancer : la valeur des terres a crû de près de 800 % au cours des 24 dernières années
    - – La transférabilité des fermes est très limitée, voire impossible, à moins d'un don très important de la part du cédant
    - – Le recours à la location est de plus en plus courant, mais reste une solution très fragile
  - ✓ Une concurrence déloyale
    - – La financiarisation des actifs agricoles entraîne une spirale spéculative ainsi que l'arrivée de nouveaux joueurs, qui s'accaparent les terres (acteurs financiers, promoteurs immobiliers, gentleman non farmer, projets de loisirs…)
    - – Mais la relève n'a absolument pas les moyens de concurrencer ces joueurs
    - – Les modèles proposés par certains d'entre eux (tels PANGEA) ne répondent pas aux aspirations des jeunes
- **L'efficacité des programmes de soutien**
  - ✓ Le soutien du Québec à la rentabilité des entreprises est insuffisant et est en moyenne inférieur à bien d'autres juridictions, ayant des défis climatiques et de marché équivalents;
  - ✓ Les programmes de soutien sont pourtant déterminants pour l'obtention d'un financement adéquat lors d'un établissement; leur adaptation et leur bonification pour la relève sont nécessaires.
- **Les contraintes de l'environnement d'affaire**
  - ✓ La mondialisation toujours plus grande des marchés et des contraintes environnementales et sociétales toujours plus élevées font augmenter les coûts de production des entreprises agricoles (qualité, traçabilité, normes environnementales, bien-être animal, marché du travail);
  - ✓ La nordicité du climat rajoute des contraintes propres à l'agriculture

Les mesures d'aide à la relève agricole

Plusieurs mesures sont offertes aux jeunes agriculteurs pour les aider à surmonter les barrières à l'établissement et relever les nouveaux défis que cela comporte. Pour avoir une vue d'ensemble de leur efficacité, l'UPA et la FRAQ ont, au cours de l'été 2015, sondé plusieurs groupes[30]. La démarche visait à obtenir de ces derniers une évaluation qualitative et des propositions de bonification. Une évaluation quantitative du niveau de soutien que ces mesures d'aide procurent dans les différents secteurs de productions a également été réalisée.

---

[30] Fédération des producteurs d'agneaux et moutons du Québec, Les Producteurs de grains du Québec, Syndicat des producteurs de bleuets du Québec, Fédération québécoise des producteurs de fruits et légumes de transformation, Les Producteurs de lait du Québec, Les Éleveurs de volailles du Québec, Syndicat des producteurs en serre du Québec, Les Éleveurs de porcs du Québec, Syndicat des producteurs d'œufs d'incubation du Québec, les Éleveurs de poulettes du Québec, les Producteurs de pommes du Québec, Association des producteurs de fraises et de framboises du Québec, Fédération des producteurs de bovins du Québec, fédérations de l'UPA d'Abitibi-Témiscamingue, de la Chaudière-Appalaches et de Lanaudière, Coopérative pour l'agriculture de proximité écologique et Équiterre

Évaluation qualitative des mesures disponibles

Vulgariser et faire connaître

— Il y a un important besoin de vulgariser et de faire connaître, de façon plus transparente, les programmes disponibles auprès de tous les acteurs du milieu agricole.

Adapter et poursuivre des objectifs à long terme

— Les programmes d'aide doivent s'inscrire dans une perspective à long terme, être simples, efficaces, stables et durables pour ainsi assurer la pérennité des entreprises. Il est nécessaire qu'ils prennent en compte les réalités des secteurs de production, des régions, de la relève et des entreprises plus à risque. À plusieurs reprises, les répondants mentionnent la fragilité financière des entreprises agricoles dans leurs premières années d'existence. Le manque d'historique de rendement est également un élément préoccupant pour la relève, notamment dans le cadre de sa participation aux programmes de soutien.

Réviser les aides à la hausse

— En ce qui concerne les aides à l'établissement de La Financière agricole du Québec (FADQ), plusieurs soulèvent le fait que les montants versés sont nécessaires et devraient être supérieurs.

Soutenir davantage les démarrages

— Plusieurs groupes rappellent la nécessité de soutenir les démarrages d'entreprise. Comme les cédants souhaitent se retirer graduellement de l'entreprise, il n'est pas rare de voir des transferts de ferme d'une première génération à une troisième. De plus, les aides au démarrage soutiennent particulièrement les établissements réalisés par des personnes non apparentées. Malgré le fait que ce ne soit pas nécessairement par choix, l'importance du travail et des revenus hors ferme augmentent d'année en année chez les jeunes. D'ailleurs, dans certaines productions, une majorité de producteurs doivent travailler à l'extérieur de la ferme à temps partiel pour joindre les deux bouts.

Renouveler la politique jeunesse

— La majorité des répondants ont fortement souhaité le renouvellement de la politique jeunesse et, au niveau provincial, un soutien financier adéquat pour le jumelage des vendeurs et de la relève potentielle cherchant à acquérir des terres agricoles.

Le coût des actifs : une importante barrière à l'établissement

— La plus importante barrière pour l'établissement de la relève agricole demeure le coût des actifs, plus spécifiquement celui des terres. Dans ce contexte, la location est souvent citée comme une solution à mettre de l'avant.

L'exemption des gains en capital, une aide à la relève?

— Au sujet de l'exemption des gains en capital, la position des affiliés est divisée. En fait, cette mesure peut, soit être structurante pour la pérennité des entreprises lorsqu'elle offre la possibilité aux cédants d'utiliser ces retours d'argents pour faciliter le transfert, soit créer l'effet inverse lorsqu'elle facilite la décision d'un producteur de démanteler sa ferme afin de pouvoir prendre sa retraite plus rapidement.

Évaluation quantitatives des mesures d'aide disponibles

Cette section évalue le rôle des mesures d'aide disponibles pour la relève agricole, ainsi que leurs impacts sur le transfert ou le démarrage des entreprises. Cette analyse a été faite à l'aide de simulations reposant sur des fermes types dans certains secteurs de production sélectionnés. Globalement nos estimations révèlent que :

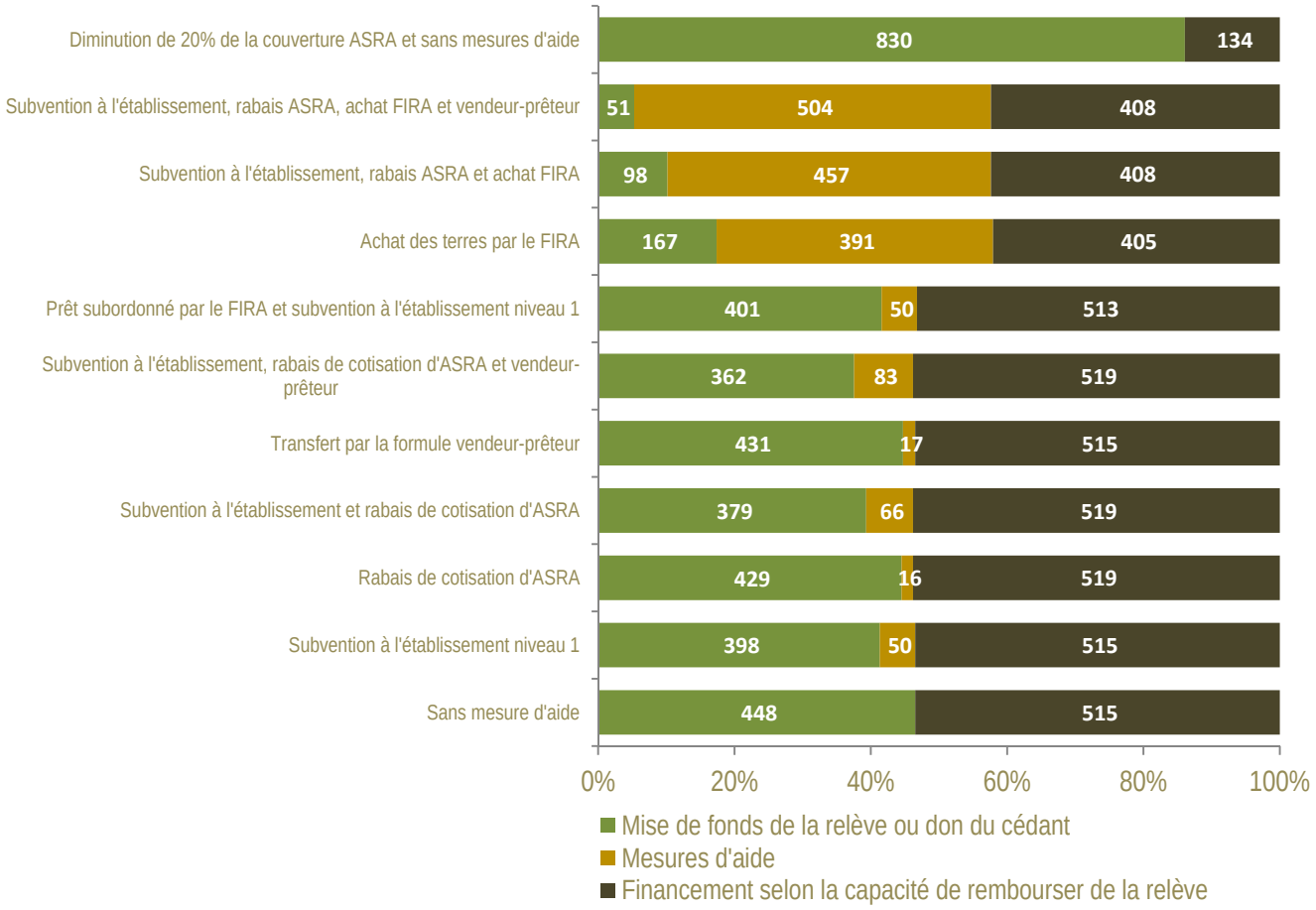
— **Les programmes de sécurité du revenu sont essentiels**. Une baisse de seulement 20 % du revenu stabilisé sur lequel se base l'intervention du programme d'ASRA rend impossible le transfert ou le démarrage d'une entreprise dans plusieurs secteurs. Aussi, dans la production laitière, si le prix était au même niveau qu'aux États-Unis, de telles démarches seraient impossibles, car les entreprises seraient déficitaires.

— **La valeur des terres est un frein majeur et dans bien des cas un obstacle insurmontable à l'établissement des entreprises agricoles.** La croissance fulgurante du prix des terres en culture au cours des cinq dernières années a fait augmenter de façon considérable le montant du don ou de la mise de fonds nécessaire. Par exemple, la valeur des terres dans les régions centrales rend difficilement réalisable le transfert ou le démarrage d'entreprises en grandes cultures. Pour ce secteur, avec la ferme type utilisée, c'est 3,9 M$ de plus que les cédants sont appelés à donner aujourd'hui comparativement à il y a 5 ans pour permettre le transfert de leurs entreprises à la relève.

— **Considérées individuellement, les mesures d'aide à la relève ont un poids limité.** C'est la combinaison des aides qui permet aux entreprises de réaliser leurs projets de transfert ou de démarrage. Par exemple, dans le cas d'un transfert en production ovine, le don consenti par le cédant est réduit de 448 000 à 51 000 $ lorsque la relève se prévaut de l'ensemble des mesures qui lui sont offertes (graphique 4). Ceci dit, toutes productions confondues, ces aides ne permettent généralement pas d'éliminer la présence d'un don pour le transfert ou d'une mise de fonds pour le démarrage d'entreprises agricoles Dans bien des cas, il apparaît évident que le support de la famille, parfois de la communauté, et l'apport d'un salaire externe sont des éléments essentiels.

— **Les projets d'établissement qui exigent au départ une moins grande capitalisation sont généralement plus à la portée de relève.** Les régions périphériques, où le prix des terres a certes augmenté, mais est demeuré relativement raisonnable, et les productions requérant de faibles superficies, pourraient accueillir une proportion grandissante des établissements en agriculture. La production laitière en région périphérique, la production d'agneaux, de veaux d'embouche et la production maraîchère dans un modèle d'agriculture soutenue par la communauté (ASC), requérant une mise de fonds ou un don moindre, peuvent en effet représenter des options viables, tout en permettant aux cédants (dans le cas des transferts) de retirer un montant plus important de la vente de leurs entreprises.

Graphique 4 | Impact des mesures d'aide à la relève - transfert d'une ferme ovine (000$)



Méthodologie

Les fermes types retenues pour les simulations ont été sélectionnées en fonction de la disponibilité des informations[31] avec l'objectif d'être représentatives de la diversité des entreprises agricoles québécoises :

— Pour les estimations sur le transfert et le démarrage, nous avons analysé des fermes types d'agneaux, laitières et de grandes cultures.

— S'ajoute la production porcine pour le transfert et, pour le démarrage, le maraîchage soutenu par la communauté.

À l'aide des études de coûts de production, des analyses et des données disponibles, et en collaboration avec les groupes spécialisés et intervenants des secteurs visés, les caractéristiques techniques des entreprises, les bilans financiers et l'état des résultats des fermes types ont été établis.

Les éléments suivants ont été indexés ou modélisés :

— **Valeur des terres –** Dans l'ensemble des simulations, la valeur des terres agricoles et en culture possédée par les entreprises a été ramenée à une estimation de leur valeur marchande, basée sur les données présentées dans le Bulletin Transac-TERRES 2015 de la FADQ, en tenant compte de la répartition régionale de la production.

— **Valeur des actifs –** Tous les actifs de l'entreprise, incluant ceux liés aux cultures associées et la résidence, ont été inclus. Mis à part les terres, les actifs ont conservé la valeur au coût amorti tel que présenté dans les études consultées. Dans le cas des démarrages, des ajustements ont été apportés à partir des données transmises par les groupes et organismes consultés pour mieux refléter la situation d'une entreprise qui débute ses activités.

— **Production réalisée par l'entreprise –** Lorsque les données disponibles permettaient de réaliser un tel exercice, le nombre d'unités produites par l'entreprise a été ajusté dans les projections. Pour les productions couvertes par l'ASRA, les données des quinze dernières années ont permis d'établir certaines tendances, transposées dans les simulations. Autrement, les analyses disponibles et discussions avec des personnes impliquées dans les secteurs visés ont permis d'effectuer des ajustements au besoin.

— **Variation du prix –** Le prix des produits agricoles vendus par l'entreprise a été modulé à partir des dernières données disponibles ou d'un prix convenu avec les secteurs visés. Deux sources différentes ont été utilisées pour moduler les prix :
  - ✓ Pour les grandes cultures, les projections agricoles 2015-2024 du Département d'agriculture américain (USDA) ont été utilisées;
  - ✓ Pour les autres produits, les estimations de prix pour le Canada dans les Perspectives agricoles de l'OCDE et de la FAO 2015-2024 ont servi de base de travail;
  - ✓ Ces deux sources estimant un prix pour chaque année de 2015 à 2024 pour chaque produit, elles ont permis d'établir une variation annuelle des prix à moyen terme qui a, par la suite, été appliquée au prix de départ québécois[32].

---

[31] Les sources d'information utilisées sont listées en annexe 2 du présent document.

— **Indexation des charges –** Plutôt qu'indexer individuellement chacune des charges de l'entreprise, une indexation globale des charges a été privilégiée :
  - ✓ Dans le cas des productions couvertes par l'ASRA, l'évolution des charges, excluant la rémunération de l'exploitant et des salariés, a été regardée pour les quinze années précédentes. La variation moyenne observée a été appliquée dans les simulations.
  - ✓ Pour les secteurs où ces informations n'étaient pas disponibles, l'évolution de l'Indice des prix à la consommation a été utilisée pour l'indexation[33].

— **Programmes de sécurité du revenu**
  - ✓ Pour l'ASRA, le revenu stabilisé (seuil d'intervention du programme) a été modulé en fonction de l'indexation des charges. Il a par la suite été opposé aux prix du marché selon les formules de répartition actuellement en vigueur dans les secteurs étudiés (répartition kilogrammes – agneaux ou porcs – truies, par exemple). La contribution du producteur a été estimée au tiers de la compensation versée.
  - ✓ Dans le cas des programmes Agri-Québec et Agri-investissement pour les entreprises maraîchères, une répartition sommaire des dépenses et ventes entre admissibles et non-admissibles a permis d'estimer ce que l'entreprise pourrait recevoir de ces programmes.

— **Main d'œuvre et rémunération –** Des salaires des employés externes à la famille présents dans les études et analyses consultées ont été maintenus, mais la rémunération versée à la famille a été retirée. Le salaire du propriétaire de la relève a été fixé à 25 000 $ par an pour toutes les simulations de transfert. Dans les cas de démarrage, un salaire de 12 500 $ par an a été utilisé, équivalent à un travail à temps partiel. Toutefois, à moyen terme, l'augmentation de la productivité de l'entreprise devrait permettre à l'entreprise de dégager un salaire à temps plein.

— **Frais de transaction –** Des frais de notaire de 3 000 $ pour les démarrages et de 6 000 $ pour les transferts sont calculés.

— **Marge de manœuvre de l'entreprise –** Une marge de manœuvre de l'entreprise de 2,5 % de ses revenus a été établie, à l'exception du porc pour lequel elle a été établie à 1,25 %, étant donné le niveau des revenus. Celle-ci a été déduite préalablement à l'établissement de la capacité de remboursement de l'entreprise.

— **Financement –** La capacité de remboursement de l'entreprise a été estimée à partir de ses revenus moins ses charges, excluant celles d'intérêts et d'amortissement, les salaires versés et la marge de manœuvre. Le taux d'intérêt annuel moyen a été estimé à 4 %, en prenant en compte l'effet du rabais offert par la FADQ et du programme de protection contre la hausse des taux d'intérêt de l'organisme. La durée totale des emprunts a été amortie sur 15 ans, ce qui permet d'étaler des prêts sur des périodes plus courtes et plus longues (5 ans et 20 ans, par exemple). La même formule a été utilisée dans le cas des ententes vendeur-prêteur.

---

[32] Par exemple, si l'OCDE et la FAO prévoient une baisse de 3% du prix à la production pour l'agneau au Canada entre 2015 et 2016, cette variation a été apportée au prix québécois de base (2015), pour établir le prix utilisé en 2016 dans la simulation. Le même principe est appliqué pour les années subséquentes.

[33] Statistique Canada. *Tableau 326-0020 - Indice des prix à la consommation, mensuel (2002=100 sauf indication contraire),* CANSIM (base de données), données de 2000 à 2014, compilation Direction recherches et politiques agricoles, Union des producteurs agricoles, 2015.

— **Dettes de l'entreprise (transfert) –** Les emprunts à moyen et long terme liés à l'entreprise lors du transfert sont réputés être remboursés par le cédant à partir de ce qu'il recevra lors de la vente, sauf dans les cas où la formule vendeur-prêteur a été appliquée.

— **Subvention au démarrage et à l'établissement –** la subvention de niveau 1 a été utilisée dans les deux situations (diplôme collégial technique ou universitaire spécialisé en agriculture), soit 25 000 $ pour les démarrages (temps partiel) et 50 000 $ pour les transferts (temps plein).

— **Prêt subordonné du FIRA –** Afin d'avoir accès au prêt subordonné, l'entreprise doit avoir une mise de fonds équivalente. Dans le cas des présentes simulations, la subvention à l'établissement est utilisée comme mise de fonds pour les situations de transfert. Pour les démarrages, une combinaison de la subvention au démarrage de 25 000 $ et une mise de fonds de la relève de 25 000$ sont utilisées, comme le prêt minimum du FIRA est de 50 000 $.

— **Achat des terres par le FIRA –** Seules les terres agricoles et en culture de l'entreprise, excluant l'emplacement des bâtiments, sont vendues au FIRA par le cédant dans les simulations. Il a été présumé que les bâtiments, les équipements, les machineries et le matériel roulant étaient achetés par la relève, tout comme les terres correspondant à l'emplacement sur lesquels se trouvent ces actifs.

— **Formule vendeur-prêteur –** En accord avec les pratiques en vigueur, les dettes contractées par l'entreprise du cédant ont été consolidées dans un prêt bancaire accordé à la relève. L'écart entre la capacité d'emprunt de la relève et le prêt consolidé constitue le prêt vendeur-prêteur. Les simulations présentées sont basées sur l'hypothèse que le vendeur charge les mêmes intérêts qu'une institution financière à la relève, mais que cette dernière bénéficie d'un crédit d'impôt remboursable de 40 % sur ces intérêts. Le crédit d'impôt est présumé être versé par la relève au cédant comme un paiement complémentaire de capital. Les intérêts versés au cédant ne sont pas comptabilisés, car ils sont assimilés à un revenu de placement.

— **Gain en capital et fiscalité –** Considérant la diversité des cas de figure, les effets de l'exemption de gain en capital et de l'application de la fiscalité en vigueur sur ce qu'il reste au cédant à la fin de la transaction ne sont pas pris en compte.

— **Autres programmes –** La relève peut avoir accès à plusieurs autres programmes offerts au secteur agricole, notamment prime-vert, services-conseils, appui à la conversion biologique, proximité et appui au développement agricole et agroalimentaire en région. Ceux-ci n'ont toutefois pas été évalués.

Limites des simulations

L'ensemble des simulations repose sur des fermes types utilisées dans le cadre du programme ASRA, ou de la gestion de l'offre, ou avec des profils composés à partir d'un nombre restreint d'entreprises (démarrage en production ovine et en maraîchage en ASC). Ces fermes types comprennent donc des caractéristiques pondérées de l'ensemble de l'échantillon étudié pour le secteur qu'elles représentent.

L'absence de données, principalement à propos du démarrage, a conduit à la réalisation d'estimations de la taille des entreprises, de la valeur de leurs actifs et de certaines charges, en collaboration avec les groupes et organismes des secteurs ciblés.

Des modifications ont aussi été apportées aux fermes types, principalement la modélisation des ventes, de l'intervention du programme ASRA et la pondération de certaines charges pour correspondre au profil d'entreprise recherché (entreprise en démarrage, par exemple).

Les valeurs des terres agricoles et en culture ont été établies pour chaque secteur en fonction de la répartition de la production dans la province présentée dans les sources de données consultées. Afin d'illustrer un peu mieux les disparités interrégionales, certaines productions ont été spécifiquement établies en régions périphériques ou centrales.

Finalement, les prix utilisés pour établir les revenus des entreprises ne prennent pas en compte certains effets, par exemple, les bases dans les cultures et le taux de change. Toutefois, ils montrent des tendances et permettent d'estimer vers quelle direction les prix pourraient évoluer.

Caractéristiques des fermes types

Fermes en démarrage

Les fermes types utilisées pour les simulations de démarrage sont réputées en être à leur troisième année de production. En procédant de cette manière, on peut présumer que les entreprises ont acquis la majorité, sinon l'ensemble des actifs nécessaires à leur production, en plus d'avoir un volume de production correspondant à une jeune entreprise du secteur.

Dans le cas du lait, la ferme ne possède pas de superficie en cultures, mais elle bénéficie du programme d'aide au démarrage des Producteurs de lait du Québec qui se traduit par l'achat de quota (25 kg de matières grasses par jour). Cette situation laisse toutefois peu de marge pour le développement de l'entreprise (en allongeant le délai de paiement du quota, cela pourrait corriger la situation).

La différence dans la valeur des actifs d'une ferme type à l'autre est notable. Pour les entreprises qui posséderaient un grand nombre d'hectares, la valeur des terres surpasse celle de l'ensemble des autres actifs. Ainsi, pour une ferme ovine située en région périphérique[34], les terres représentent 52 % de la valeur des actifs selon les estimations, tandis qu'elles comptent pour 80 % des actifs pour une entreprise en grandes cultures. Pour démarrer en maraîchage en mode « agriculture soutenue par la communauté », les faibles superficies requises permettent de limiter les coûts, mais les terres représentent tout de même environ 25 % des actifs.

[34] Bas-Saint-Laurent, Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine, Saguenay–Lac-Saint-Jean, Côte-Nord, Nord-du-Québec, Abitibi-Témiscamingue.

Tableau 1 | Caractéristiques des fermes en démarrage

	Production principale		Terres possédées		Autres actifs (000$)	Total des actifs
	Nombre	Unité	Superficie (ha)	Valeur actuelle (000$)		
Agneau (régions périphériques)	**579**	**agneaux**	**125,1**	**446**	**405**	**851**
Lait (régions périphériques)	**25**	**vaches en lactation**	**3,0**	**10**	**1 054**	**1 063**
Grandes cultures (régions centrales)	**172,5**	**ha de maïs-grain**	**204,3**	**4 536**	**1 350**	**5 886**
	115,9	**ha de soya**				
Maraîchage en ASC	**160**	**partenaires**	**4,3**	**75**	**225**	**300**

Fermes en processus de transfert

Pour les transferts, malgré le fait que le processus s'effectue graduellement dans bien des cas, comme il existe autant de situations que de fermes, l'ensemble des entreprises a été placé sur la même ligne de départ aux fins des simulations, soit le transfert en bloc de l'ensemble des actifs et activités de l'entreprise. La totalité des actifs de l'entreprise est donc transférée, incluant les stocks d'animaux et cultures.

Un écart important de la valeur des terres entre les régions centrales et périphériques ressort de la caractérisation des entreprises utilisées pour les simulations de transfert. Pour deux entreprises laitières dont la seule différence est la valeur des terres, les actifs à acquérir peuvent avoir une valeur jusqu'à 1,3 M$ supérieure d'une ferme à l'autre alors que les revenus de lait sont les mêmes. Le poids du prix des terres dans les actifs est estimé à environ 27 % pour l'agneau et à 88 % pour les grandes cultures.

Tableau 2 | Caractéristiques des fermes en processus de transfert

	Unités produites		Terres possédées		Autres actifs (000$)	Total des actifs (000$)	Passif (000$)	Avoir propre (000$)
	Nombre	Unité	Superficie (ha)	Valeur actuelle (000$)				
Agneau (régions périphériques)	**736**	**agneaux**	**112,1**	**395**	**562**	**958**	**367**	**591**
Lait (régions centrales)	**66**	**vaches en lactation**	**160,3**	**1 962**	**1 822**	**3 785**	**997**	**2 787**
Lait (régions périphériques)	**66**	**vaches en lactation**	**160,3**	**633**	**1 822**	**2 456**	**997**	**1 458**
Grandes cultures (régions centrales)	**172,5**	**ha de maïs-grain**	**204,3**	**4 536**	**1 101**	**5 636**	**910**	**4 727**
	116	**ha de soya**						
Porc (naisseur-finisseur)	**5 672**	**porcs**	**142,7**	**1 577**	**1 582**	**3 159**	**1 097**	**2 062**

Impact des mesures d'aide

Les mesures d'aide offertes ont un impact variable sur les entreprises de la relève. Pour estimer cet impact, elles ont été appliquées aux différentes fermes types à travers un plan de démarrage ou de transfert sur cinq ans. Cet exercice a permis de visualiser l'action individuelle de chaque mesure, mais aussi leur effet combiné, car certaines peuvent servir de levier pour d'autres.

En plus de la combinaison de mesures dont le résultat était le plus probant pour le démarrage ou le transfert, on a également analysé une combinaison dans laquelle la subvention à l'établissement était doublée (100 000 $ comparativement à 50 000$) et le rabais de contribution à l'ASRA était étendu sur cinq ans plutôt que deux.

L'effet de ces mesures est évalué en portant une attention particulière sur la portion des actifs que la relève ne sera pas capable d'acquérir par l'entremise des mesures d'aides et d'un financement bancaire garanti par la FADQ. Ces actifs que la relève n'a pas les moyens de payer doivent donc être acquis de manière alternative soit par l'injection de fonds immédiate ou graduelle (versement d'une mise de fonds ou apport d'un salaire externe) ou encore par un don de la part du cédant lors d'un transfert.

Sans mesures d'aide – S'il n'y avait aucune mesure spécifique pour soutenir la relève, celle-ci devrait trouver entre 23 000 $ (7 % de la valeur des actifs; maraîchage en ASC) et 5 M $ (88 % pour les grandes cultures) pour acquérir l'ensemble des actifs nécessaires. Si dans le premier cas la situation peut être envisageable, l'exercice est relativement ardu pour les autres secteurs.

Subvention au démarrage ou à l'établissement – L'impact de cette mesure sur le démarrage ou le transfert d'entreprises est directement lié à la quantité d'actifs à acquérir. Alors que 50 000 $ (montant de la subvention) représentent 17 % des investissements requis par un démarrage en maraîchage soutenu par la communauté,

c'est 6 % pour un démarrage ou un transfert dans le secteur ovin et près de 5 % pour un démarrage en production laitière, c'est moins d'un pour cent de la valeur des actifs à acquérir pour démarrer en grandes cultures, et entre un et deux pour cent pour les autres simulations.

Rabais de 25 % sur la contribution d'ASRA pendant deux ans – Pour les secteurs où le programme intervient fréquemment, ce rabais peut permettre aux entreprises de dégager une marge supérieure lors des premières années, plus difficiles, et offre ainsi, selon les estimations, l'opportunité d'emprunter un montant supérieur. Si l'effet est visible pour l'agneau, c'est en production porcine qu'il apparaît significatif : c'est environ 5 % plus d'actifs qui pourront être acquis grâce à une capacité d'emprunt accrue en raison d'une meilleure stabilité durant les premières années de production. Si dans la simulation, son effet est illustré individuellement, ce rabais est conditionnel à l'obtention d'une subvention au démarrage ou à l'établissement. L'effet des deux mesures peut donc être additionné.

Prêt subordonné par le FIRA – Cette mesure peut être utile lorsque l'entreprise a besoin d'un complément de mise de fonds pour financer le démarrage ou le transfert, ou souhaite utiliser le report du remboursement de capital et d'intérêts pendant trois ans. Toutefois, étant donné les intérêts plus élevés et la capitalisation de ceux-ci durant le report de paiement, la mesure n'est pas avantageuse lorsque d'autres options peuvent être envisagées, comme un financement garanti par la FADQ.

Location – achat des terres par le FIRA – En faisant l'acquisition des terres et en les louant par la suite à la relève en attendant qu'elle puisse les racheter, le FIRA peut être une option très intéressante. Comme mentionné précédemment, les terres représentent une part importante des actifs. L'achat des terres par le FIRA et la location par la relève permettraient de couvrir une partie de la valeur des actifs et de diminuer d'autant la mise de fonds ou le don nécessaire. Dans le cas des démarrages, cela représenterait 38 % de la valeur des actifs en production ovine et 7 % pour le maraîchage en ASC. Pour les transferts, c'est 36 % de la valeur des actifs pour la production porcine, 30 % en production ovine, 36 % pour une ferme laitière en région centrale et 18 % pour une ferme laitière en région périphérique. La mesure apparaît toutefois inefficace pour les entreprises de grandes cultures, car les revenus des entreprises ne permettent pas de couvrir les frais de location demandés par le Fonds. Ceux-ci représenteraient plus du quart des revenus bruts de l'entreprise selon les estimations. On peut présumer que les autres entreprises possédant de grandes superficies dans les régions centrales vivraient également cette problématique : le prix du marché des terres étant délié du potentiel agronomique et des revenus pouvant être tirés de leur culture, même le loyer le plus bas chargé par le FIRA est trop élevé en raison du coût des terres dans certaines régions. Donc, plus le prix des terres est bas, plus la portée du FIRA comme levier de démarrage ou de transfert est grande.

Transfert de l'entreprise par la formule vendeur-prêteur – Le crédit d'impôt remboursable, équivalant à 40 % des intérêts versés au vendeur pendant dix ans, a parfois un effet à moyen et long terme plus important que la subvention à l'établissement dans nos simulations, avec un retour après dix ans de 17 000 $ pour l'agneau, jusqu'à près de 110 000 $ pour la production laitière en région centrale. L'effet est encore plus important lorsque la mesure est accompagnée d'un achat-location des terres par le FIRA : le crédit d'impôt remboursable passe alors 47 000 $ à 134 000 $ pour les mêmes productions. Les bénéfices de cette mesure sont toutefois liés à la capacité de remboursement de l'entreprise et au taux d'intérêt convenu entre le cédant

et la relève. Le cédant reçoit alors l'équivalent d'une rente versée annuellement par la relève. La confiance entre les parties est aussi essentielle, qu'elles soient apparentées ou non.

Combinaison de mesures (démarrage) – En associant la subvention au démarrage, le rabais de contribution d'ASRA et la location – achat des terres par le FIRA, une ferme ovine en démarrage aurait un investissement à faire représentant 28 % des actifs plutôt que 70 % sans aucune aide. L'impact conjugué des mesures représente 355 000 $, soit plus du tiers de la valeur de l'entreprise. Dans le cas de la simulation pour une entreprise laitière, la combinaison n'est pas possible, comme l'entreprise type ne possède pas de terre en culture, tandis que pour le maraîchage soutenu par la communauté, celle-ci permet de couvrir les coûts de démarrage. Toutefois, pour les grandes cultures, l'effet de la combinaison est minime, étant donné que la principale subvention à l'établissement représentant moins d'un pour cent de la valeur des actifs. En doublant la subvention à l'établissement et en allongeant à cinq ans le rabais de contribution d'ASRA, l'écart entre ce que la relève a à investir et ce qui peut être couvert par le financement et les mesures d'aide rétrécit encore, majoritairement grâce à l'augmentation de la subvention.

Combinaison de mesures (transfert) – L'ajout de la formule vendeur-prêteur pour la partie des actifs n'étant pas acquis par le FIRA, joue un rôle important dans la combinaison de mesures lors d'un transfert. Elle vient bonifier le montant disponible pour le cédant ou pour des investissements, par l'entremise du crédit d'impôt remboursables. Ainsi, dans les estimations pour le transfert, la combinaison des mesures disponibles permet de payer au cédant entre 51 000 $ (grandes cultures) et 1,4 M$ (porcs) de plus que lorsque la relève s'établit sans aucune aide. Le don requis de la part du cédant passe alors sous le tiers de la valeur de l'entreprise pour tous les secteurs, sauf les grandes cultures, où la valeur des terres rend toujours la location-achat par le FIRA impossible. Une bonification de la subvention à l'établissement et du rabais de contribution d'ASRA permet d'abaisser le don requis du cédant pour que le transfert ait lieu. Dans le cas de l'agneau, le transfert peut même se faire sans qu'il n'y ait de don. Pour les autres secteurs, le don varie de 12 % de la valeur de l'entreprise (lait, régions périphériques) à 29 % (porcs), à l'exception toujours des grandes cultures (86 %), pour les raisons citées précédemment.

Baisse de la couverture de sécurité du revenu vs sans mesure d'aide à la relève – Les simulations réalisées montrent qu'une baisse de 20 % du revenu stabilisé des productions couvertes par l'ASRA, ou un prix du lait à un niveau équivalant à celui des États-Unis plutôt qu'à celui québécois, rendent le démarrage ou le transfert difficile, voire impossible, pour les productions où ces programmes interviennent. Cette affirmation est faite en excluant les estimations liées à la ferme type produisant des grandes cultures en régions centrales, où il a été établi précédemment que le démarrage et le transfert étaient peu réalisables considérant la valeur des terres. Dans le cas du transfert d'une ferme ovine, l'impact de cette baisse ferait augmenter de 85 % le don requis. Mais encore, le cédant devrait assumer une partie des dettes de l'entreprise en plus du don de 829 000 $. Pour le maraîchage soutenu par la communauté, enlever le programme Agri-Québec correspondrait à des investissements réduits d'environ 54 000 $ sur 15 ans.

Tableau 3 | Mise de fonds nécessaire sur les actifs utilisés par des entreprises en démarrage en fonction des mesures d'aide offertes à la relève

	Agneaux - régions périphériques		Lait - régions périphériques		Grandes cultures (régions centrales)		Maraîchage en ASC	
	(000$)	%	(000$)	%	(000$)	%	(000$)	%
Sans aide	593	70%	550	52%	5 053	86%	23	7%
Subvention au démarrage	568	67%	525	49%	5 028	85%	-	0%
Rabais de cotisation d'ASRA	581	68%	Sans sol		5 053	86%	NA	
Prêt subordonné FIRA + subvention au démarrage	571	67%	528	49%	5 031	85%	-	0%
Location-achat par le FIRA	276	32%	Sans sol		Démarrage impossible		-	0%
Subvention au démarrage, rabais ASRA et location-achat FIRA	239	28%	525	49%	5 028	85%	-	0%
Subvention doublée, rabais ASRA sur 5 ans, vendeur-prêteur et location-achat FIRA	187	22%	500	47%	5 003	85%	-	0%
Baisse de la sécurité du revenu et sans aide à la relève	Démarrage impossible		Démarrage impossible		5 061[35]	86%	54	17%

[35] Démarrage possible, mais peu réaliste.

Tableau 4 | Don requis du cédant sur la valeur des actifs utilisés par l'entreprise lors d'un transfert en fonction des mesures d'aide offertes à la relève

	Agneaux (régions périphériques)		Lait (régions périphériques)		Lait (régions centrales)		Grandes cultures (régions centrales)		Porcs (naisseur-finisseur)	
	(000$)	%	(000$)	%	(000$)	%	(000$)	%	(000$)	%
Sans aide	448	47 %	1 003	41 %	2 092	55 %	4 948	88%	2 429	77 %
Subvention à l'établissement	398	41 %	953	39 %	2 042	54 %	4 898	87 %	2 379	75 %
Rabais de cotisation d'ASRA	429	45 %	998	41 %	2 089	55 %	4 947	88 %	2 262	71 %
Prêt subordonné FIRA + subvention à l'établissement	401	42 %	955	39 %	2 044	54 %	4 900	87 %	2 382	75 %
Location-achat par le FIRA	167	17 %	555	23 %	705	19 %	Transfert impossible		1 296	41 %
Vendeur-prêteur	431	45 %	920	37 %	1 982	52 %	Non applicable		Non applicable	
Subvention à l'établissement, rabais ASRA, vendeur-prêteur et location-achat FIRA	51	5 %	395	16 %	519	14 %	4 897	87 %	1 024	32 %
Subvention doublée, rabais ASRA sur 5 ans, vendeur-prêteur et location-achat FIRA	-	0 %	345	14 %	469	12 %	4 847	86 %	933	29 %
Baisse de la sécurité du revenu sans mesures d'aide	829	86 %[36]	Transfert impossible		Transfert impossible		4 956	88 %	Transfert impossible	

Les programmes de sécurité du revenu : essentiels à la pérennité des entreprises agricoles

Comme mentionné précédemment, la baisse du soutien du revenu affecte la capacité des entreprises agricoles à rembourser leurs prêts et, dans bien des cas, compromet leur rentabilité. Que ce soit par une diminution du revenu stabilisé en ASRA, l'utilisation du prix du lait américain plutôt que québécois ou le retrait du programme Agri-Québec, cela entraine toujours une diminution de la capacité de remboursement annuelle des entreprises (tableau 5) pouvant varier de 1 % (grandes cultures – régions centrales) à 169 % (lait – démarrage en régions périphériques).

[36] Démarrage possible, mais peu réaliste.

Tableau 5 | Effet des baisses de soutien sur la capacité de remboursement annuelle des entreprises

	Capacité de remboursement annuelle ($)	
	Sans les aides à la Relève	Baisse de la sécurité du revenu (A, B et C)
A) Baisse de 20% du revenu stabilisé en ASRA		
Agneaux - démarrage	**23 086**	**(3 314)**
Agneaux - transfert	**45 755**	**11 904**
Grandes cultures - démarrage	**74 155**	**73 452**
Grandes cultures - transfert	**61 655**	**60 952**
Porcs (naisseur-finisseur) - transfert	**65 335**	**(10 743)**
B) Prix du lait américain		
Lait (périphérie)- démarrage	**45 829**	**(31 451)**
Lait (périphérie) - transfert	**129 505**	**(29 815)**
Lait (centre) - transfert	**150 797**	**(8 522)**
C) Retrait d'Agri-Québec		
Maraîchage en ASC	**24 846**	**22 081**

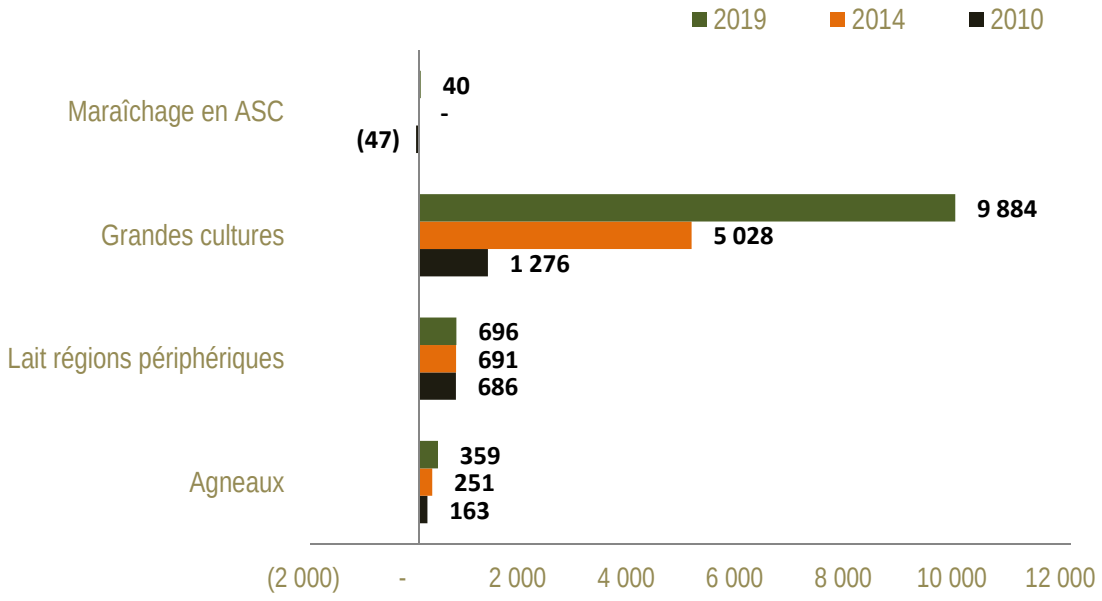
Valeur des terres : l'impact sur le démarrage et le transfert de fermes

Entre 2010 et 2014, la valeur des terres a doublé. Dans cette analyse, seule la variation de l'actif terre a été appliquée pour estimer la mise de fonds nécessaire pour les entreprises en démarrage et le don requis pour celles transférées. Cette simulation démontre que le démarrage ou le transfert de certaines entreprises représentent un défi beaucoup plus grand aujourd'hui que ce qu'il était en 2010. En extrapolant une croissance similaire dans les cinq prochaines années, la situation pourrait être encore plus problématique.

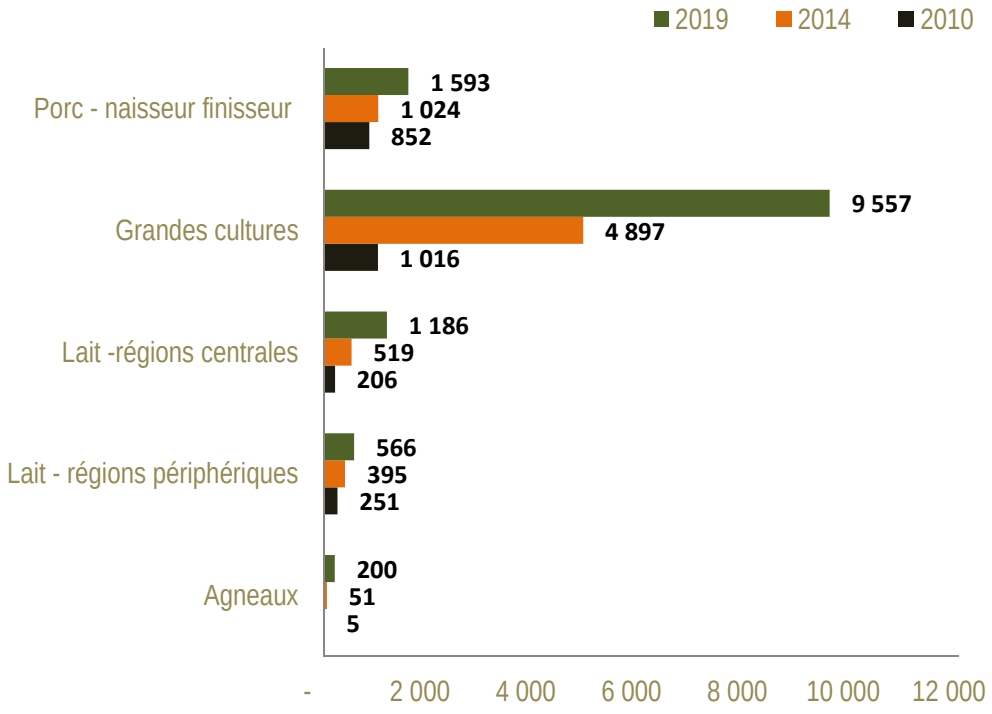
Les régions périphériques, où le prix des terres a certes augmenté, mais reste plus raisonnable ainsi que les productions requérant de faibles superficies pourraient donc accueillir une proportion grandissante des nouveaux établissements et transferts d'entreprises agricoles, notamment dans les productions bovines, ovines et maraîchères en ASC.

Même si nos simulations démontrent que la location-achat par le FIRA est une mesure efficace, le rachat des terres au prix du marché par la relève à la fin du bail de 15 ans pourrait représenter un défi considérable pour les entreprises ayant bénéficié de cette mesure d'aide.

Graphique 5 | Démarrage - Mise de fonds requise selon le meilleur scénario actuel (000$)



Graphique 6 | Transfert - don requis du cédant selon le meilleur scénario actuel (000$)



Transfert : que reste-t-il aux cédants?

La question du don lors du transfert d'entreprises agricoles a toujours été présente. Or, ce don doit aussi tenir compte du fait que l'entreprise transférée possède des dettes qui seront à rembourser lors de la vente à la relève. Ainsi, que reste-t-il aux cédants une fois la transaction réalisée?

Les entreprises possèdent en moyenne des dettes variant entre 16 % de la valeur de leurs actifs (grandes cultures) et 38 % de celles-ci (agneaux). Une fois celles-ci remboursées, il reste dans certains cas peu d'argent aux cédants pour prendre leur retraite, particulièrement lorsqu'il y a deux propriétaires, dont cette dernière dépend de la vente de l'entreprise.

Dans le cas de la simulation d'une entreprise de grandes cultures en régions centrales, la totalité de ce que la relève est en mesure de verser au cédant est même inférieure aux dettes de l'entreprise. Ce dernier aurait donc encore des dettes à payer une fois l'entreprise transférée. Deux facteurs sont à l'origine de cette problématique : des revenus trop faibles par rapport à l'endettement et la valeur élevée des actifs. Pour générer 1 $ de revenus, cette ferme type a besoin de 15 $ d'actifs comparativement à 8 $ pour la moyenne des entreprises agricoles. Cela dit, de façon générale, les mesures d'aide à la relève, idéalement combinées entre elles, permettent de hausser significativement le montant que les cédants peuvent retirer, au net, lors du transfert de l'entreprise.

Tableau 6 | Capital du cédant après paiement des dettes, selon la meilleure combinaison[37] de mesures d'aide actuelles (000$)

	Agneaux (régions périphériques)		Lait (régions périphériques)		Lait (régions centrales)		Grandes cultures (régions centrales)		Porc (naisseur-finisseur)	
	Sans aide	Mesures actuelles	Sans aide	Mesures actuelles	Sans aide	Mesures actuelles	Sans aide	Mesures actuelles	Sans aide	Mesures actuelles
Valeur des actifs (A)	958		2456		3785		5636		3159	
Dettes (B)	367		997		997		910		1097	
Montant versé (C)	509	907	1 453	2 061	1 693	3 266	689	739	730	2 135
Capital du cédant (C-B)	143	540	456	1 063	695	2 269	(221)	(171)	(367)	1 038
% de la valeur revenant au cédant (C-B) / A	15 %	56 %	19 %	43 %	18 %	60 %	- 4%	- 3%	- 12%	33%

[37] Voir Tableau 4 : Estimation du don requis de la part du cédant lors d'un transfert en fonction de l'apport des mesures d'aide à la relève pour la description des meilleures combinaisons de mesures pour chaque secteur.

En résumé

Sans surprise, la sécurité du revenu est un élément essentiel pour la pérennité des entreprises et la relève. Aussi, les mesures d'aide actuelles ont un effet accru, lorsque combinées, mais également des impacts différents selon les secteurs de production et la valeur des terres de l'entreprise : des mesures ayant une incidence majeure sur le démarrage ou le transfert d'entreprises dans certains secteurs peuvent être totalement inefficaces dans d'autres. Finalement, ces simulations ont permis de mettre en lumière, encore une fois, la problématique de la valeur des terres lorsque vient le temps de démarrer une entreprise ou de la transférer.

LES AIDES EXISTANTES À LA RELÈVE AGRICOLE

— Les aides doivent être accessibles et s'inscrire dans une perspective de rentabilité à long terme des entreprises;
  - ✓ Des aides bonifiées, s'inscrivant dans un plan à long terme clair, comme une politique jeunesse;
  - ✓ Un support accru aux démarrages et aux transferts non apparentés.

— Les programmes de sécurité du revenu sont essentiels pour la pérennité et le développement de l'agriculture :
  - ✓ Une baisse de seulement 20 % du revenu stabilisé sur lequel se base l'intervention du programme d'ASRA rend impossible le transfert ou le démarrage d'une entreprise dans certains secteurs, comme l'agneau ou le porc;
  - ✓ Si le prix du lait était au même niveau qu'aux États-Unis, transférer ou démarrer une ferme laitière serait impossible, car les entreprises seraient déficitaires.

— La valeur des terres est un frein majeur à la rentabilité des projets des jeunes agriculteurs :
  - ✓ Aujourd'hui, seulement avec la hausse de la valeur des terres, il en coûte de 3,8 M$ à 3,9 M$ de plus qu'en 2010 en mise de fonds ou en don pour démarrer ou transférer une entreprise de grandes cultures (régions centrales, entreprise possédant 200 ha)
  - ✓ La valeur des terres rend difficilement réalisable le transfert ou le démarrage d'entreprises en grandes cultures dans les régions centrales : si 8 $ d'actifs sont nécessaires pour générer 1 $ de revenus en agriculture, c'est plutôt 15 $ d'actifs pour 1 $ de revenus dans ce secteur.

— Une combinaison de mesures est nécessaire pour appuyer la relève, surtout pour le démarrage :
  - ✓ Malgré tout, les mesures actuelles ne permettent pas d'éliminer la présence d'un don d'importance variable lors d'un transfert ni de supporter le démarrage d'entreprises rentables à court terme;
  - ✓ Le soutien insuffisant fait en sorte que le support de la famille, parfois de la communauté, et l'apport d'un salaire externe sont des éléments essentiels dans de nombreux cas : plusieurs secteurs ne permettent pas de générer un salaire équivalent à un travail à temps plein.

Nos propositions

1. Un registre des transactions de terres

Étant donné la complexité des transactions et la méconnaissance de l'identité des propriétaires de la zone agricole, il est d'abord primordial de tenir un registre des transactions de terres. Ce dernier permettra d'une part de dresser un **portrait détaillé du foncier agricole**, mais également d'instaurer **un mécanisme de suivi des transactions**. Cela permettra de réellement quantifier les transactions, l'évolution de leur montant, et de connaître les dynamiques sur un base régionale et sectorielle.

2. La mesure du 100 ha

Nous pensons qu'il est urgent de freiner à très court terme l'escalade de la spéculation par une mesure permettant de limiter à 100 ha la superficie que toute personne ou entité peut acquérir en une année, à des fins autres que le transfert intergénérationnel et la consolidation d'entreprise. Cette limitation serait appliquée grâce aux données qui seraient colligées dans le registre des transactions de terres (proposition 1) et à son mécanisme de suivi. La Commission de protection du territoire agricole du Québec (CPTAQ) serait la plus à même de remplir ces mandats de manière objective.

Ces mesures, bien qu'extrêmement pertinentes et nécessaires, ne viennent cependant pas répondre aux problèmes d'accès à la terre de la jeune génération qui ne fait pas le poids face aux gros acheteurs, qu'ils soient agricoles ou non. L'addition des propositions suivantes viendrait compléter ces deux mesures et véritablement aider la relève agricole à accéder à la terre.

3. Encadrement de la location

Actuellement au Québec, il n'existe pas de réglementation entourant la location des terres ni même de bail type, alors que plus de 30 % de la zone agricole cultivée est en location. Dans certaines productions comme le veau d'embouche et l'agneau, c'est près de 50 % des superficies utilisées qui sont louées.

Pour la relève, la location des terres est un moyen important d'accéder à un actif essentiel pour démarrer son entreprise, à la condition qu'elle soit balisée à la faveur du locataire. À l'instar de ce qui existe en France, plusieurs paramètres peuvent venir encadrer la location et la rendre intéressante pour la relève :

— **Instaurer une durée minimale de location** (par exemple 9 ans) pour plus de prévisibilité et une meilleure planification du développement des entreprises.

— **Encadrer les montants des loyers** en fonction de réalités régionales et agronomiques et d'indexations annuelles connues.

— Permettre au locataire d'avoir **la priorité lors du renouvèlement du contrat de location**, ou **du rachat dans le cas d'une vente**.

— **Indemniser le locataire** lors de son retrait pour les améliorations qu'il a apportées à la terre.

4. Banque de terres

Le principe de constituer une banque de terres sur un territoire donné est une avenue envisagée dans de nombreux plans de développement de la zone agricole pour favoriser l'installation des jeunes en agriculture. L'initiative réussie dans la région de Brome-Missisquoi a suscité beaucoup d'intérêt. Elle a été reprise par six MRC. Ces municipalités ont rejoint l'outil *Banque de terres* et offrent maintenant une interface informatique permettant de jumeler des aspirants-agriculteurs avec des propriétaires fonciers selon des ententes sur mesure. Un accompagnement personnalisé par des agents sur le terrain est également offert.

À l'heure actuelle, ce fonctionnement inter-MRC est géré par la municipalité de Brome-Missisquoi qui a atteint les limites de ses capacités humaines, techniques et financières pour pouvoir accueillir d'autres régions sur la plateforme *Banque de terres*. Or une cinquantaine de MRC prévoient la mise en œuvre d'un tel outil sur leur territoire, et 16 d'entre elles sont prêtes à intégrer *Banque de terres*.

Répondant à un besoin criant de croisement entre les fermes sans relève et les relèves sans ferme, nous croyons que cet outil doit être supporté au niveau provincial. L'expertise qui y a été développée peut être facilement reproduite à plus grande échelle. Deux ingrédients vont alors être nécessaires :

— Un outil informatique plus puissant permettant de gérer une base de données provinciale;

— Une coordination provinciale assurant l'opération de la plateforme informatique, sa promotion, la mutualisation des outils au sein des MRC adhérentes et la formation des agents de terrain.

Nous demandons donc que le gouvernement supporte le développement de *Banque de terres*, en finançant la modernisation de son outil informatique et en supportant sa coordination provinciale. Nous estimons que cette dernière ne nécessite pas la mise en place d'une nouvelle structure, mais pourrait être adéquatement assumée par le Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec (CRAAQ). Le mode de gouvernance serait à définir, mais il inclurait le monde municipal et des représentants des producteurs agricoles. À ce titre, l'Union des producteurs agricoles souhaite être pleinement partie prenante.

5. Terres non cultivées

L'enfrichement des terres, qu'il soit volontaire ou non, rend leur remise en culture très difficile. Une première étape serait de **répertorier les terres en friche** pour que les producteurs et, notamment, la relève puissent connaître les terres non cultivées et les utiliser. Certaines terres n'ont pas une grande valeur agronomique, mais peuvent accueillir un verger ou du pâturage.

Taxer les propriétaires de parcelles à potentiel agronomique non valorisées serait une seconde avenue permettant, notamment, de sanctionner ceux qui laissent volontairement leurs terres à l'abandon en vue d'un dézonage.

Réglementer contre les friches permet également de limiter ce phénomène. Certaines municipalités le font déjà.

6. Repenser l'établissement : vers un FIRA modifié

L'actuel Fonds d'investissement pour la relève agricole (FIRA) est un partenariat public/privé rassemblant La Financière agricole du Québec, le Fonds de Solidarité de la FTQ et le Mouvement Desjardins. Ce fonds de 75 M$ permet de financer essentiellement deux produits : le prêt subordonné avec une possibilité de report de paiement à la quatrième année, et l'achat-location de terre, présentant des conditions avantageuses pour la relève agricole qui a un projet d'établissement ou d'agrandissement.

La Fédération de la relève agricole du Québec qui à l'origine avait réclamé la mise en place de ce type de fonds est devenue partenaire pour sa mise en œuvre en 2011. Le FIRA répond au besoin de libérer quelque peu les jeunes entrepreneurs du fardeau financier des premières années de vie de leur entreprise.

Concernant l'option achat-location de terre, le FIRA permet aux jeunes d'accéder à la terre en la louant au fonds et en ayant la priorité sur le rachat de la terre à la fin du contrat de location.

Après quatre ans d'opération, le FIRA demeure sous-utilisé, alors qu'il devrait jouer un rôle de premier plan en termes d'établissement agricole. Nous pensons qu'il est temps d'en faire véritablement la carte maîtresse sur laquelle la nouvelle génération va pouvoir compter pour se lancer en agriculture.

Ce fonds doit se doter d'une mission à vocation davantage sociale qu'économique, soit celle de régénérer l'agriculture. Un mandat gouvernemental fort doit lui être attribué et des fonds spéciaux doivent lui permettre d'être un incontournable dans l'établissement agricole.

Parmi les bonifications possibles certaines sont incontournables :

— Rendre le produit achat-location plus attrayant pour la relève dans le contexte actuel de spéculation :
  - ✓ par le partage de la plus-value lors du rachat de la terre par le locataire
  - ✓ par un taux de location inférieur au prix du marché
  - ✓ par un prix de rachat inférieur aux tendances du marché

— Rendre le FIRA plus connecté avec les besoins de la relève par un lien étroit avec l'outil *Banque de terres*.

— Rendre le FIRA plus attrayant pour les cédants par un avantage fiscal soit un rabais d'intérêt dans le cadre de l'application de la formule vendeur-prêteur sur le transfert des actifs à une relève, qu'elle soit apparentée ou non.

7. Programme d'appui financier à la relève de la FADQ

La FADQ offre deux subventions à la relève agricole : l'aide au démarrage (temps partiel) et l'aide à l'établissement (temps plein). Selon leur niveau de formation, les jeunes agriculteurs peuvent recevoir 10 000 $, 15 000 $ ou 25 000 $ dans le cadre du premier programme, et 20 000 $, 30 0000 $ ou 50 000 $ pour le second. De plus, le récipiendaire d'une subvention au démarrage pourra obtenir le montant additionnel de la subvention à l'établissement lorsqu'il pratiquera ses activités agricoles à temps plein.

Globalement, le soutien financier offert par la FADQ est apprécié des jeunes. Par contre, dans bien des cas, les montants auraient avantage à être bonifiés pour faire une réelle différence au moment de l'établissement de la relève agricole. Au sujet des critères d'admissibilité, les niveaux établis pour l'âge et l'importance accordée à la formation doivent être maintenus.

Nos propositions de bonification

— Évaluer la pertinence de redéfinir le critère du temps plein afin de mieux répondre à la réalité que vivent les jeunes producteurs.

— Cinq ans après le premier paiement de l'aide à l'établissement, doubler le montant de la subvention en accordant un second versement lié à la pérennité de l'entreprise.

8. Rabais de 25 % des contributions de la relève à l'ASRA

Lorsque la relève agricole adhère au programme financier à la relève de la FADQ, elle devient éligible à un rabais de 25 % sur ses contributions au Programme d'ASRA, jusqu'à concurrence de 50 000 $ annuellement et sur deux ans d'assurance consécutifs.

Notre proposition

Pour permettre à la relève agricole de consolider davantage son entreprise, un rabais de 25 % annuellement sur une période de cinq ans, plutôt que sur deux, devrait être accordé. Actuellement l'ensemble des producteurs prennent en charge ce rabais à même leurs cotisations à l'ASRA d'une durée de deux ans, le gouvernement pourrait compléter pour atteindre une période de cinq ans.

9. Formule vendeur-prêteur

Cette formule permet au propriétaire d'une entreprise agricole d'être le prêteur auprès du ou des acheteurs de son entreprise, en obtenant une garantie de la FADQ pour le prêt qui est accordé, quelles que soient les modalités. Mais depuis son introduction il y a plus de 20 ans, elle est rarement utilisée. Cette formule est peu connue et davantage utilisée entre personnes apparentées. Afin de la bonifier, le gouvernement du Québec instaurait, en décembre 2014, un crédit d'impôt remboursable correspondant à 40 % des intérêts payés par un acquéreur à un vendeur, sans maximum.

Nos proposition

— Faire connaître la formule vendeur-prêteur.

— Permettre aux bénéficiaires de produits achat-location de terre du FIRA d'obtenir un prêt financier traditionnel ou d'un particulier pour ses autres actifs tout en bénéficiant des avantages de la formule du vendeur-prêteur (taux d'intérêt avantageux, crédit d'impôt remboursable, etc.). Cette proposition serait particulièrement intéressante pour les transactions entre personnes non apparentées.

10. Programme de sensibilisation

Donnant suite aux recommandations d'ÉcoRessources formulées dans une étude portant sur des outils financiers ou autres moyens susceptibles de favoriser le transfert de ferme, l'UPA et la FRAQ ont mis sur pied un projet-pilote de sensibilisation à la planification du transfert d'entreprise. Ainsi, à la fin de l'année 2015, environ 100 producteurs âgés de 50 ans et plus auront été rencontrés afin d'initier une réflexion sur l'avenir de leur entreprise et leurs projets futurs. L'objectif de la démarche est de démontrer l'importance d'une planification pour faciliter les transferts de ferme et présenter sommairement les services et l'aide financière disponibles pouvant répondre à leurs besoins spécifiques. Un suivi sera fait auprès de ces mêmes producteurs au printemps 2016 afin d'évaluer l'efficacité de cette démarche.

Notre proposition

Si cette approche s'avère efficace, nous demandons à ce que le gouvernement du Québec lance et finance un tel programme à l'échelle provinciale.

En résumé

En complément des outils de mise en marché collective et des programmes de sécurité du revenu qui sont la base vitale de notre agriculture et de sa pérennité, nous proposons un certain nombre de mesures stratégiques pour faire face au mur qui se dresse devant la relève.

Agir pour l'accès aux terres

- Registre des transactions de terres (portrait détaillé du foncier et mécanisme de suivi des transactions)
- Limitation des transactions à 100 ha par année par entité
- Encadrement de la location (durée minimale, montants des loyers, priorité de rachat, indemnité)
- Banque de terres provinciale
- Traitement des terres non cultivées (répertoire, taxes, réglementation)
- Vers un FIRA modifié

Des aides plus conséquentes

- Subventions à l'établissement : adaptation de certains critères et bonification des montants
- Prolongation de la période d'application du rabais de 25 % des contributions de la relève à l'ASRA
- Formule vendeur-prêteur : la faire connaître et la relier aux transactions FIRA

La part stratégique des cédants

- Un programme de sensibilisation à la planification du transfert des entreprises

Toutes ces mesures qui, ensemble, seraient véritablement déterminantes pour l'établissement de la relève doivent s'intégrer au sein d'une véritable Politique Relève agricole engagée et concertée. À l'image de la précédente Politique jeunesse, elle doit s'articuler autour d'actions concrètes et rassembler tous les partenaires du milieu. Elle doit contenir les propositions précédemment développées, mais aussi couvrir des aspects importants pour la jeune génération, telle que l'offre régionalisée de formation agricole, la conciliation travail-famille et la mise en place de service de remplacement de main d'œuvre, ou, encore, le soutien à des activités citoyennes et d'implication dans la communauté.

Conclusion

Des bases solides pour un modèle d'agriculture durable et bénéfique pour le Québec

Le sondage mené auprès des jeunes de la relève agricole, les analyses conduites en collaboration avec plusieurs groupes d'agriculteurs et d'autres partenaires du milieu ainsi que toutes les simulations de démarrage et de transfert réalisées, convergent vers deux grands constats :

1. **La mise en marché collective, notamment les systèmes de gestion de l'offre, ainsi que les programmes de sécurité du revenu sont essentiels à l'établissement des jeunes en agriculture au Québec et à la viabilité de leur entreprise.** On ne peut pas se permettre de l'ignorer! On ne peut plus au nom des échanges commerciaux, réduire l'ampleur et la portée de nos outils collectifs de mise en marché, comme ce fut le cas dans les négociations avec l'Europe et dans le cadre du PTP. On ne peut plus réduire sans cesse l'enveloppe dévolue à la FADQ : il presse de donner suite aux recommandations du Groupe de travail sur la sécurité du revenu.
2. **L'augmentation de la valeur des terres agricoles est la plus grande et la plus insurmontable des barrières à l'établissement des jeunes de la relève.** Si rien n'est fait, cette barrière pourrait devenir le mur contre lequel viendra s'écraser tout espoir de maintenir et de développer notre modèle agricole.

Les solutions existent, il est temps pour le gouvernement de passer à l'action. La consultation a maintenant atteint sa date de péremption!

Annexe 1 – Données utilisées pour les simulations

Production	Sources de données utilisées	
	pour établir les données de base	pour l'indexation des données[38]
Grandes cultures[39]	– Étude sur les coûts de production des céréales, maïs-grain et oléagineux au Québec en 2009, Centre d'études sur les coûts de production en agriculture, 2011. – Producteurs de grains du Québec, 2015.	– Coût de production indexé pour l'année 2013, FADQ, 12 février 2015. (MGR et SOY) – Historique du produit Maïs-grain, programme d'ASRA, FADQ, 26 mai 2015. – Variation du prix : USDA Agricultural Projections No. (OCE-151), USDA, février 2015. – Producteurs de grains du Québec, 2015.
Agneaux	– Étude sur les coûts de production des agneaux au Québec en 2011, Centre d'études sur les coûts de production en agriculture, 2013. – Guide technico-économique de démarrage de l'entreprise de production ovine : résultats d'une enquête effectuée en 2011, MAPAQ, 2015.	– Coût de production indexé pour l'année 2014, FADQ, 30 avril 2015. – Historique du produit Agneaux, programme d'ASRA, FADQ, 10 août 2015. – Variation du prix : OCDE/Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (2015), Perspectives agricoles de l'OCDE et la FAO 2015, Éditions OCDE, Paris, juillet 2015. – Fédération des producteurs d'agneaux et de moutons du Québec, 2015.
Lait	– Les faits saillants laitiers québécois 2014, 28e édition, Groupe AGÉCO, 2014. – Les Producteurs de lait du Québec, 2015.	– Statistique Canada, Tableau 326-0020, Indice des prix à la consommation, mensuel (2002=100 sauf contraire), CANSIM, septembre 2015. – Variation du prix : OCDE/Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (2015), Perspectives agricoles de l'OCDE et la FAO 2015, Éditions OCDE, Paris, juillet 2015. – Les Producteurs de lait du Québec, 2015.
Porcs (naisseur-finisseur)	– Étude sur les coûts de production des porcs et porcelets au Québec en 2012, Centre d'études sur les coûts de production en agriculture, 2014.	– Variation du prix : OCDE/Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (2015), Perspectives agricoles de l'OCDE et la FAO 2015, Éditions OCDE, Paris, juillet 2015.
Maraîchage soutenue par la communauté	– Guide technico-économique de démarrage de l'entreprise maraîchère commercialisant selon la formule de l'agriculture soutenue par la communauté : résultats d'une enquête réalisée en 2008 auprès des entreprises, MAPAQ, 2013. – Équiterre, 2015. – Coopérative pour l'agriculture de proximité et écologique, 2015.	– Statistique Canada, Tableau 326-0020, Indice des prix à la consommation, mensuel (2002=100 sauf contraire), CANSIM, septembre 2015. – Équiterre, 2015. – Coopérative pour l'agriculture de proximité et écologique, 2015.

[38] Les sources de données utilisée pour indexer la valeur des terres de chaque production sont : Bulletin Transac-TERRES édition 2015 et FADQ, août 2015.

[39] Les cultures présentes dans les fermes types des autres secteurs sont traitées selon le même principe que celles de la ferme type en grandes cultures.