

2025

SPÉCIFICITÉS ET DÉFIS

DE L'ÉTABLISSEMENT

AGRICOLE EN OUTAOUAIS



Observatoire
du développement
de l'Outaouais



Aux agricultrices et aux agriculteurs de notre région... merci.
Votre travail et votre résilience font de notre territoire **un endroit où il fait bon vivre.**

To the farmers of our region... thank you.
Your work and resilience make our land **a better place to live.**

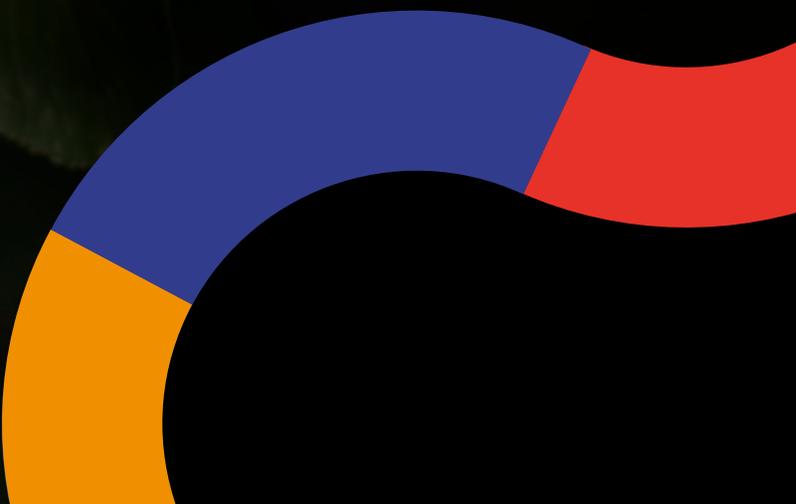


TABLE DES MATIÈRES

Sommaire décisionnel.....	07
Propositions et pistes de solution.....	09
Liste des sigles et abréviation.....	11
Introduction	12
Mise en contexte.....	12
Objectifs de l'étude.....	13
L'établissement agricole.....	14
Recension de la littérature.....	14
<i>Connaissances scientifiques.....</i>	14
<i>Connaissances provinciales.....</i>	14
<i>Connaissances régionales.....</i>	15
Questions de recherche.....	16
Démarche méthodologique	17
Modèle d'analyse.....	17
Population à l'étude et échantillonnage.....	17
<i>Entretiens semi-dirigés.....</i>	18
<i>Questionnaire.....</i>	18
<i>Représentativité.....</i>	19
Limites de l'étude.....	21
Considérations éthiques.....	22
Présentation et analyse des résultats	23
Réfléchir et planifier son projet.....	23
<i>Motivations, vision et valeurs.....</i>	23
<i>Expérience et préparation.....</i>	25
<i>Gestion et administration.....</i>	27
<i>Réglementation et politiques publiques.....</i>	29
<i>Stratégies budgétaires.....</i>	30
<i>Dynamique familiale.....</i>	33
<i>Préparation psychologique à la retraite.....</i>	35
S'établir en Outaouais.....	35
<i>Caractéristiques sociodémographiques.....</i>	36
<i>Spécificités territoriales.....</i>	38
<i>Accès à la terre.....</i>	42
S'approprier le milieu.....	47
<i>Appareil productif.....</i>	47
<i>Commercialisation.....</i>	49
<i>Vivre le transfert.....</i>	51

Pérenniser ses activités.....	55
<i>Accompagnement professionnel.....</i>	55
<i>Viabilité et aides financières.....</i>	57
<i>Stratégies d'adaptation.....</i>	61
<i>Santé.....</i>	66
<i>Écosystème entrepreneurial.....</i>	68
Conclusion.....	72
Références bibliographiques.....	74



Remerciements

Nous remercions
chaleureusement les membres
du comité de pilotage

Shanna Armstrong, MRC de Pontiac

Justin Blouin, Ministère de l'Emploi et de la Solidarité sociale du Québec

Aurélié Boyer, Table agroalimentaire de l'Outaouais

Roberto Caron, Ville de Gatineau

Darline Fleurie Chiegwa, Ministère de l'Économie, de l'Innovation et de l'Énergie

Hadja-Modière Diakité, Financière agricole du Québec

Benedikt Kuhn, MRC des Collines-de-l'Outaouais

Chantal Leduc, Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation

Marjorie Lemire-Garneau, MRC de La Vallée-de-la-Gatineau

Vincent Philibert, Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation

Julie Roussin, Fédération de la relève agricole du Québec

Andréane Sabourin, MRC de Papineau

Amy Taylor, Société d'aide au développement des collectivités

James Thompson, Table agroalimentaire de l'Outaouais

Martin Van Der Borre, MRC de Papineau

Merci aux fermes La Réfriche, Les Baies du Bonnet Rouge et Agricola pour les photos représentatives de l'agriculture en Outaouais.

Ce projet a été financé par l'Entente sectorielle de développement du secteur bioalimentaire de l'Outaouais



Sommaire décisionnel

À l'été 2023, les partenaires de l'Entente sectorielle de développement du secteur bioalimentaire de l'Outaouais ont confié le mandat à l'Observatoire du développement de l'Outaouais (ODO) de comprendre la situation de l'établissement agricole régionale. Cet objectif concerne autant les spécificités relatives au démarrage qu'au transfert d'entreprises agricoles. Avec ce contexte à l'esprit, l'ODO est allé à la rencontre de 43 agriculteurs dans le but de comprendre leur vécu. Afin de recueillir des informations complémentaires et de rejoindre davantage de participants, un sondage à l'intention des entrepreneurs agricoles débutants a aussi été distribué. Ce travail contient des informations permettant, entre autres, d'actualiser les documents de planification du territoire des différentes MRC.

Les paragraphes qui suivent résument l'étude à partir de ses principaux constats. Ensuite, douze propositions et pistes de solution sont présentées afin d'améliorer l'établissement agricole en Outaouais.

Constats 1

Des parcours d'établissement hétérogènes

- Bien que 80,9 % des entrepreneurs détenaient une expérience en agriculture avant de s'établir, seulement 29,8 % des répondants ont déclaré être diplômés d'une formation agricole. De plus, 71,4 % des personnes ayant déclaré avoir obtenu un diplôme en agriculture sont des femmes.
- Le groupe d'âge le plus représenté au sondage est celui des 40 ans et plus.
- En date du plus récent portrait, les femmes représentaient 39 % de la relève agricole de l'Outaouais et 69 % des établissements se faisaient par voie de démarrage (MAPAQ, 2023). Ces deux variables représentent, à l'échelle québécoise, les plus hautes proportions de leur catégorie respective.
- 76,6 % des répondants disent pouvoir compter sur un soutien de la part de leurs proches ou de leur communauté. Les agricultrices reçoivent davantage d'aide bénévole que leurs homologues masculins (respectivement 68,2 % et 44 %). À l'inverse, seulement 22,7 % des femmes disent pouvoir compter sur un soutien professionnel rapide et efficace alors que 56 % des hommes affirment avoir accès à une telle aide.

Constats 2

Des canaux de communication troubles et un soutien peu adapté

- La lourdeur administrative associée à l'obtention de prêts ou de subventions est un irritant majeur pour les agriculteurs. Plusieurs d'entre eux ne savent pas vers qui se tourner en cas de besoin et, lorsqu'ils le savent, il arrive trop souvent que le soutien reçu ne réponde pas convenablement à leurs besoins.
- Les agriculteurs jugent que l'information leur étant transmise dans les communications en provenance des ministères est trop souvent bureaucratique, ce qui complexifie davantage l'accès à ces aides. La majorité des agriculteurs (61,7 %) déclarent avoir beaucoup de difficulté à accéder aux subventions et aux aides gouvernementales.
- Les entrepreneurs se désolent du manque de souplesse de ces programmes d'aide. De plus, certains d'entre eux sont réservés aux agriculteurs de moins de 40 ans. Plusieurs ressentent que les programmes d'aide ne répondent pas à leurs besoins, ce malgré l'augmentation graduelle de la présence de nouvelles entreprises agricoles dans la région depuis 2016.

Constats 3

Constats 3 : Une prépondérance de petites entreprises précaires

- En 2021, 40 % des producteurs de moins de quarante ans de l'Outaouais déclarait des revenus bruts d'entreprise inférieurs à 25,000 \$ (ibid.). À titre comparatif, le taux à l'échelle québécoise est de 15 %.
- Parallèlement, 89,4 % des répondants indiquent avoir conservé un autre emploi depuis le début de leurs démarches d'établissement. Face aux incertitudes du marché et aux fluctuations de la demande depuis la pandémie COVID-19, plusieurs agriculteurs disent aujourd'hui réduire leurs volumes de production afin de consacrer davantage de temps à leur emploi secondaire.
- En plus d'avoir un second emploi, 63,8 % des répondants déclarent travailler plus de 41 heures par semaine sur l'entreprise agricole. Malgré leur désir de poursuivre leurs activités, plusieurs agriculteurs disent être épuisés, d'autres se sentent isolés. Enfin, les difficultés financières représentent un facteur de stress important chez ces derniers.

Constats 4

Des particularités limitrophes et transfrontalières négligées

- La rareté des terres agricoles, conjuguée au phénomène de concentration de celles-ci entre les mains de moins en moins de propriétaires, fait augmenter la valeur moyenne à l'hectare. Les prix moins élevés qu'ailleurs au Québec attirent des investisseurs, des villégiateurs et de grandes fermes provenant de l'extérieur de la région. Ces facteurs rendent plus difficile l'accès à la terre pour les entrepreneurs débutants.
- Malgré le récent rachat de l'abattoir à Shawville par la MRC de Pontiac (dont l'ouverture est à venir au moment de publier ce document), la situation de l'abattage inquiète fortement les agriculteurs. Le manque de place et le fait que celles qui sont en activité ne soient pas sous inspection fédérale limitent l'expansion des fermes et la vente interprovinciale.
- Les entrepreneurs rencontrés priorisent la mise en marché en circuit court. Le vaste territoire de l'Outaouais occasionne des enjeux de transport et d'entreposage qui limite les capacités de commercialisation des agriculteurs. Des solutions, par exemple celles proposées dans [l'une de nos études](#), tardent à être exécutées.

- La langue maternelle de 44 % des agriculteurs de l'Outaouais est l'anglais (MAPAQ, 2020). Les agriculteurs anglophones redoutent certains aspects de l'encadrement législatif québécois, notamment en ce qui a trait aux communications gouvernementales uniquement en français.

Constats 5

Le transfert d'entreprise, un processus rare et complexe

- En 2021, 31 % de la relève en Outaouais s'est établie par voie de transfert apparenté ou non (MAPAQ, 2021a). La somme de ces deux modes d'établissement à l'échelle québécoise était alors de 64 %.
- Les observations recueillies permettent de conclure que très peu d'entrepreneurs agricoles planifient leur retraite en vue d'un transfert. Faute de planification, l'entreprise et la terre deviennent plutôt des actifs garantissant la retraite à la suite d'une vente au meilleur offrant.
- Plusieurs cédants et repreneurs ayant vécu un transfert familial disent avoir rencontré des situations conflictuelles avec leurs proches. Afin d'être correctement préparé, l'accès à un réseau d'aide et d'accompagnement – notamment pour la médiation – est un facteur étant ressorti comme déterminant au succès d'un tel processus.



Proposition et pistes de solution

Les propositions qui suivent sont inspirées d'initiatives québécoises et étrangères, ainsi que de solutions tirées de la littérature scientifique. Elles synthétisent les espoirs et attentes des agricultrices et agriculteurs ayant participé à cette étude. Elles revisitent également les recommandations de la Commission sur l'avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire québécois. Enfin, elles rejoignent les résultats issus de divers exercices de concertation, notamment la Plateforme de revendications 2024-2025 de la FADQ, le Forum 2025 pour le renforcement des systèmes alimentaires territoriaux (SAT) et le Plan de développement bioalimentaire de l'Outaouais 2025-2030 (PDBO). Les propositions ont été classées en fonction des axes d'intervention présentées de ce dernier.

Entrepreneuriat

1. Qu'un **accompagnement facilitant la recherche et l'obtention de prêts et de subvention** soit offert gratuitement aux producteurs. La personne chargée d'offrir ce service devrait rencontrer les agriculteurs afin d'apprendre à connaître leurs besoins et aspirations entrepreneuriales. Elle devrait centraliser et vulgariser les informations pour les bénéficiaires en plus de les accompagner dans la rédaction de demandes d'aide.

2. Que les entrepreneurs débutants reçoivent, lorsque nécessaire, un **accompagnement entrepreneurial axé sur la viabilité** de leur entreprise afin qu'ils s'affranchissent des prêts, des subventions et de leur emploi secondaire (Ahmad et al., 2020 ; Nadolnyak et al., 2019).

3. Que les organismes et directions ministérielles régionales entreprennent des démarches auprès des instances provinciales afin d'**accroître la reconnaissance des droits des nouveaux agriculteurs anglophones et de promouvoir un accès équitable aux services et à l'information** pour l'ensemble des producteurs de la région.

Attraction et établissement

4. Que les municipalités, MRC et organismes régionaux poursuivent et accentuent leurs efforts afin de faciliter l'accès à la terre, notamment par **l'intégration d'initiatives promulguant différents modes d'accès à la terre**. Comme point de départ, nous recommandons la lecture de la [Boîte à outils sur les modes d'accès à la terre](#) développée par le Centre local de développement de la MRC Brome-Missisquoi (Carbonneau, 2025).

Production

5. Que davantage de ressources humaines soient mises à la disposition des entrepreneurs agricoles débutants et des cédants afin que chaque entrepreneur soit sensibilisé à l'importance de planifier sa retraite. De plus, qu'ils reçoivent un **accompagnement pour le développement d'un plan de transfert** dans le but d'accroître le nombre de transferts d'entreprises agricoles effectuées régionalement. Le [programme d'accompagnement en repreneuriat](#) de la SADC de D'Autray-Joliette pourrait servir d'inspiration.

6. Que les municipalités et MRC adoptent et soutiennent des **solutions innovantes en habitation pour rapprocher les agriculteurs de leurs lieux de production**. Cette proposition se positionne d'abord dans un contexte de pénurie de logements et de surenchère immobilière. De plus, nous la présentons face aux contraintes réglementaires qui empêchent un nombre important de entrepreneurs agricoles débutants œuvrant dans le secteur à temps partiel d'habiter la terre qu'ils cultivent. Afin d'encadrer de telles initiatives et d'identifier des lots potentiels en vertu de l'article 59 de la LPTAA, nous recommandons aux territoires de se familiariser avec le parcours de la [Ferme 59](#) dans la MRC des Érables.

7. En partenariat avec les organismes régionaux, que les MRC de l'Outaouais collaborent pour concrétiser le **développement d'un guide à l'établissement** à l'intention des aspirants-agriculteurs et des entrepreneurs débutants. En plus de présenter les ressources humaines et financières à leur disposition, ce guide mettrait de l'avant les étapes à suivre pour lancer ou reprendre une entreprise agricole en tenant compte des différentes caractéristiques territoriales et transfrontalières de la région. Le contenu de ce guide pourrait s'inspirer de [L'Anti-Guide d'établissement en agriculture](#) publié par le CISA (Théberge et al., 2024).

8. Afin de contrer le phénomène de concentration des terres et d'appuyer les efforts d'accès à celles-ci pour les nouvelles générations d'agriculteurs, nous appuyons les propositions faites au MAPAQ, dans le cadre de la récente Consultation nationale sur le territoire et les activités agricoles, pour la **création d'un observatoire national du foncier agricole** (MAPAQ, 2024a). Les fonctions de cette initiative pourraient être rattachées aux structures existantes, telles que L'ARTERRE et le Réseau national d'observatoires de l'aménagement et du développement durables des territoires. Plus encore, son modèle de gouvernance devrait être participatif et constitué de groupes de travail régionaux afin d'orienter les actions dans le respect des spécificités territoriales. Les informations seraient recueillies en partenariat avec les ministères et pourraient permettre de dresser un inventaire des lots agricoles existants, de qualifier leur état et mettre à jour leur potentiel de culture, d'identifier les types d'acheteurs présents et potentiels, et enfin d'émettre des recommandations à l'intention du gouvernement. Un tel projet pourrait s'inspirer d'initiatives étrangères en cours, comme [celui de l'Irlande](#) (Irish Land Observatory) ou [celui à l'échelle européenne](#) (EU Land Observatory).

Production

9. Que l'UPA et les organismes régionaux **sensibilisent davantage les créanciers aux réalités agricoles**. Cette éducation concerne particulièrement l'accès aux prêts et aux assurances. À ce propos, nous soutenons la recommandation de la feue CAPÉ pour que la **FADQ confie ses prêts garantis à la Caisse de dépôt et placement du Québec** dans le but d'assurer un contrôle équitable des taux d'intérêt pour les producteurs.

10. Que les **programmes d'aide financière soient reconduits et bonifiés afin de les rendre plus malléables pour répondre aux besoins et réalités des entrepreneurs**. Cela demande de revoir la définition de la relève agricole – et particulièrement le critère lié à l'âge – afin que celle-ci soit représentative de la population qui compose ce regroupement.

11. Que les MRC et les organismes régionaux **organisent davantage de rencontres et d'opportunités de réseautage pour les agriculteurs**, afin que ceux-ci puissent connaître et réviser les initiatives en cours, ainsi que participer activement à la conception et la mise en œuvre de nouvelles idées. Ces rencontres doivent être conviviales et organisées au bénéfice des producteurs.

Transformation et commercialisation

12. En partenariat et complémentarité avec les initiatives locales et régionales, **concevoir et mettre en œuvre un pôle logistique alimentaire** pouvant prendre en charge la préparation, la transformation et la distribution d'aliments produits en Outaouais, ce à l'intention de sa population et de ses institutions. Une telle initiative vise à soutenir et alléger la charge des activités de mise en marché des producteurs, et doit donc se doter d'une structure de gouvernance qui priorise leurs intérêts.



Liste des sigles et abréviations

sigle	Abréviation
ASRA	Programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles
CAPÉ	Coopérative pour l'agriculture de proximité écologique
CISA	Centre d'innovation sociale en agriculture
CPTAQ	Commission de protection du territoire agricole du Québec
EC	Entrepreneur cédant
ED	Entrepreneur débutant
ESBO	Entente sectorielle de développement du secteur bioalimentaire de l'Outaouais
FAC	Financement agricole Canada
FRAQ	Fédération de la relève agricole du Québec
ISFORT	Institut des Sciences de la Forêt tempérée
LPTAA	Loi sur la protection du territoire et des activités agricoles
MAPAQ	Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec
ODO	Observatoire du développement de l'Outaouais
PDBO	Plan de développement bioalimentaire de l'Outaouais 2025-2030
PDZA	Plan de développement de la zone agricole
PDZAA	Plan de développement de la zone et des activités agricoles
SADC	Société d'aide au développement des collectivités
TAO	Table agroalimentaire de l'Outaouais
UPA	Union des producteurs agricoles

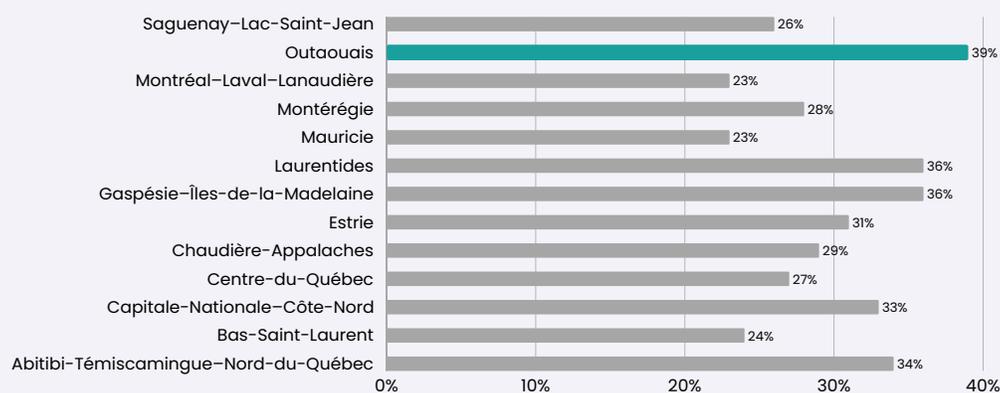
Introduction mise en contexte

La question de la relève agricole au Québec est grandement préoccupante. L'accessibilité des terres agricoles, le coût élevé des équipements, de la machinerie, des assurances et des intrants ainsi que les difficultés de mise en marché des produits ne sont que quelques exemples d'enjeux qui compliquent l'établissement d'une nouvelle génération de producteurs agricoles.

Si ces défis sont bien présents dans plusieurs régions, le Portrait de la relève agricole au Québec 2021 réalisé par le MAPAQ montre que la réalité de l'Outaouais diffère à certains égards de celle des autres régions du Québec. D'une part, la proportion de la relève agricole établie par transfert familial y est beaucoup plus petite qu'ailleurs au Québec. Dans le cas de l'Outaouais, plus de deux nouveaux producteurs sur trois (69 %) ont démarré une nouvelle entreprise. Ce taux contraste fortement à la moyenne québécoise, qui elle se situe à 36 % (MAPAQ, 2023). D'autre part, la relève féminine est proportionnellement plus importante en Outaouais (39 %) que dans l'ensemble des autres régions du Québec (ibid.). La figure 1 présente cette comparaison. Enfin, notons que l'Outaouais se démarque aussi par sa situation transfrontalière qui amène, en ce qui a trait au secteur bioalimentaire, un lot d'opportunités et de défis.

FIGURE 1

Proportion de la relève agricole féminine établie selon les régions québécoises, 2021



Source : MAPAQ (2023). Portrait de la relève agricole du Québec 2021. Adaptation de l'ODO.

Objectifs de l'étude

Considérant ces particularités régionales, ce projet avait pour objectif de dresser un portrait des défis et opportunités spécifiques à l'établissement agricole en Outaouais. Dans un premier temps, le projet a permis de regrouper les données existantes afin de construire des outils de collecte de données nous permettant d'étudier le vécu des entrepreneurs agricoles de la région. L'information recueillie à cette étape a servi à étoffer le portrait statistique régional des agriculteurs pour mieux saisir les problématiques et identifier les mesures d'aide manquantes et celles à leur disposition.

Les transferts familiaux étant particulièrement peu présents en Outaouais, cette étude comprend des données qualitatives complémentaires visant à mieux comprendre les difficultés liées aux transferts familiaux d'entreprises agricoles. Ce volet a permis de recenser les principaux obstacles liés aux transferts familiaux. Pour ce faire, nous avons réalisé une dizaine d'entrevues auprès de producteurs prévoyant cesser leur production dans les cinq prochaines années ou ayant déjà entrepris une telle démarche. Afin de bonifier ce volet de l'étude, nous avons aussi interviewé des entrepreneurs débutants (ED) s'étant établis par voie de transfert.

Le corpus de données quantitatives et qualitatives a ensuite servi de base à la rédaction de douze propositions ayant pour but d'améliorer la situation de l'établissement agricole en Outaouais. Nous croyons que les résultats présentés dans ce rapport détiennent une valeur pour les partenaires du secteur bioalimentaire, notamment pour la mise à jour des programmes d'aide offerts aux entreprises et entrepreneurs agricoles. Le contenu de ce travail peut aussi servir de référence aux développeurs territoriaux lors de la révision d'outils de planification, comme le PDZA ou le schéma d'aménagement et de développement.



L'établissement agricole

Recension de la littérature

En novembre 2023, nous avons amorcé une recension des écrits afin de recueillir les données existantes sur le démarrage et le transfert d'entreprises agricoles. Dans de nombreux pays, ces sujets – compris dans ce rapport comme l'établissement agricole – suscitent la mobilisation croissante d'universitaires, de fonctionnaires et d'acteurs locaux. Cet intérêt se manifeste par la production d'une quantité non négligeable de politiques publiques, portraits, rapports et articles scientifiques. De ces travaux peuvent découler des résultats de nature territoriale, c'est-à-dire qu'ils soulèvent des enjeux spécifiques à une réalité vécue par les habitants d'un milieu de vie. À ces défis se greffe la plupart du temps une analyse des caractéristiques structurelles qui encadrent les activités agroalimentaires des territoires étudiés. Qu'il soit d'ordre réglementaire, législatif, politique ou budgétaire, nous croyons que l'encadrement en place répond à un paradigme qui influence, à son tour, la viabilité et la pérennité des entreprises œuvrant en production agricole.

Connaissances scientifiques

Cette étude s'insère dans le champ du développement territorial. L'agriculture, comprise comme le métier de tous les métiers, encourage à son tour l'adoption d'une approche interdisciplinaire pour saisir les enjeux économiques, sociaux et environnementaux que sous-tend ce secteur. Pour parvenir à analyser les défis spécifiques à l'établissement agricole en Outaouais, nous avons lu et résumé 91 rapports, outils méthodologiques et articles scientifiques touchant, d'une manière ou d'une autre, à l'entrepreneuriat agricole. La recension comprend des approches et des analyses en provenance de divers domaines de recherche, comme les sciences sociales et humaines, l'entrepreneuriat, l'agriculture et l'environnement. La grande majorité des documents retenus sont le fruit d'études effectuées au cours de la dernière décennie à l'échelle du Québec, du Canada, des États-Unis, de l'Europe et de l'Asie du Sud.

Trois dimensions sont ressorties de cet exercice, ce qui nous a permis de diviser les enjeux en trois grandes catégories : entrepreneuriale, sociale et individuelle. Nous nous sommes rapidement rendu compte que le contexte économique dans lequel s'insère l'agriculteur joue un rôle central sur l'expérience humaine et entrepreneuriale dans laquelle il doit naviguer tout au long de sa carrière. Qu'il se situe en Californie (Calo, 2018 ; Calo et Teigen De Master, 2016 ; Carlisle et al., 2019), en Écosse (Calo et Corbett, 2024 ; Sutherland et al., 2023), en République tchèque (Šimpachová Pechrová et al., 2018 ; Šimpachová Pechrová et Šimpach, 2020) ou au Québec, les agriculteurs doivent performer au sein d'un écosystème complexe en constante mutation. Les trois dimensions évoquées plus haut (entrepreneuriale, sociale et individuelle) ont structuré le cadre d'analyse.¹

Connaissances provinciales

Les gouvernements et institutions académiques accordent un grand intérêt à l'agriculture, et plus particulièrement à l'entrepreneuriat agricole. Au Québec, le MAPAQ produit un portrait quinquennal sur la relève agricole à partir de données recueillies par le biais d'un sondage en ligne et d'un questionnaire téléphonique (MAPAQ, 2023). Celles-ci sont ensuite bonifiées par les données tirées du Recensement de l'agriculture de Statistique Canada. Dans sa version la plus récente, le Portrait sur la relève agricole au Québec du MAPAQ se penche sur plusieurs sujets qui rejoignent les thématiques de la présente étude. Retenons, par exemple, l'importance et le niveau croissant de l'éducation chez les jeunes agriculteurs, l'influence du mode d'établissement dans le dévoilement de l'entreprise et la quasi-nécessité d'avoir un emploi secondaire pour soutenir ses activités agricoles.

1. La littérature scientifique est mobilisée plus en profondeur tout au long de ce rapport. Nous présentons chacune des dimensions plus en détail à la page 17.

Dans la dernière décennie, d'autres travaux ont permis d'étudier en profondeur le contexte entrepreneurial dans lequel s'installent et évoluent les nouveaux agriculteurs québécois. Ces éclairages, empruntant la forme de guides pratiques ou de rapports de recherche, ont amené leurs auteurs à proposer des pistes de solution face aux enjeux de transfert (Chaudière-Appalaches, 2015 ; Colot et Croquet, 2015 ; Fischer et Burton, 2014 ; Ouellet et Perrier, 2018 ; Veillette, 2016), d'accès à la terre (Chen et al., 2021 ; Pronovost, 2015 ; Théberge et al., 2024), de financement (Ouellet et al., 2023) et de réglementation (Lepage et al., 2024).

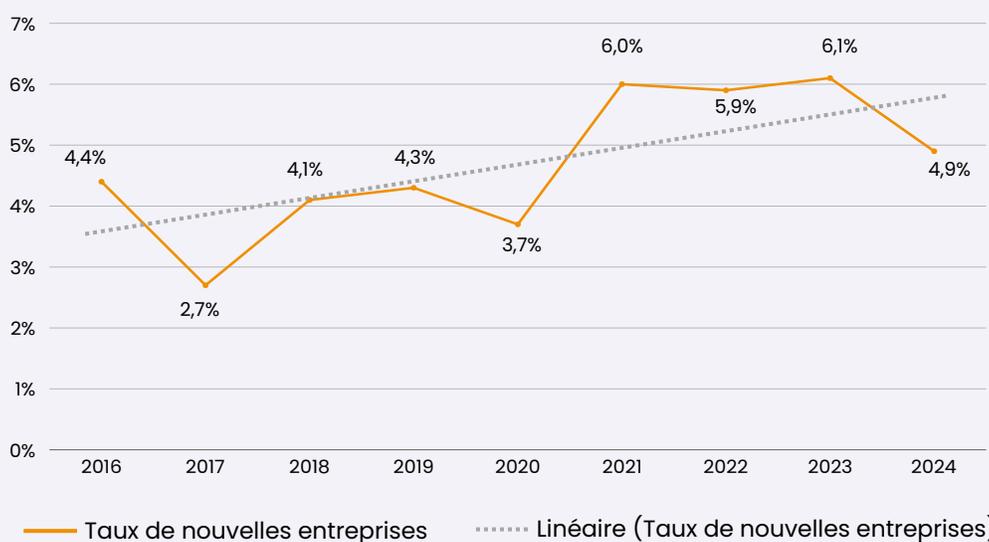
Connaissances régionales

Le fil conducteur de notre étude repose sur la notion que l'agriculture, définie comme un acte de transformation d'un milieu naturel par le travail de la terre (OQLF, 2025a), est fondamentalement territoriale. Selon cette perspective, l'agriculteur maintient ses activités par la mise en œuvre de savoirs techniques, notamment agronomiques et administratifs. Il repose aussi sur une communauté et un appareil de soutien professionnel. Dans cette étude, l'agriculture – et la pérennité de ses entreprises – est donc comprise comme un secteur avec des retombées économiques, sociales et environnementales produites par et pour un territoire précis.

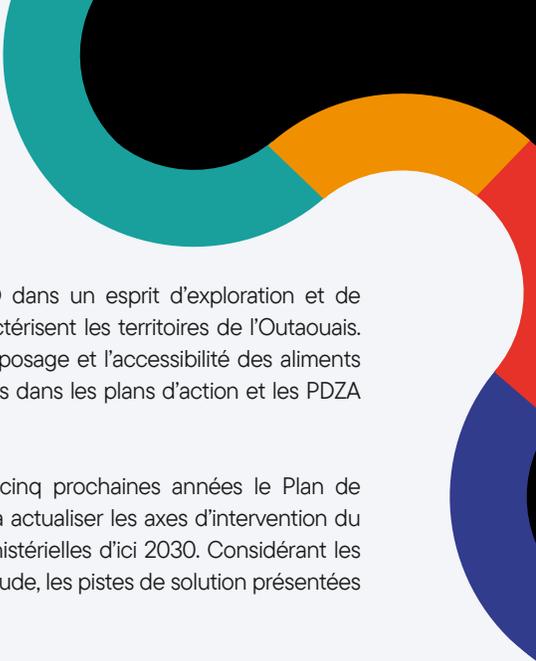
L'Outaouais est une région à la fois limitrophe par rapport aux délimitations provinciales et, par sa proximité avec Ottawa, sous influence métropolitaine (Gauthier et al., 2023). Son territoire est historiquement façonné par l'exploitation forestière et l'industrie des pâtes et papiers. Aujourd'hui, le secteur économique dominant est l'administration publique qui emploie près du quart de sa population active, soit 50 400 travailleurs (Statistique Canada, 2021). Pour leur part, les industries de l'agriculture, de la foresterie et de chasse et pêche totalisent 2 325 emplois, ce qui équivaut à un peu plus de 1 % de la force de travail de la région. Au dernier recensement, on dénombrait en Outaouais 1 325 exploitants agricoles répartis dans 955 entreprises (Statistique Canada, 2022d). Autrement dit, l'Outaouais n'est pas une région foncièrement agricole. Cela dit, elle regorge de plus en plus de petites et moyennes entreprises agroalimentaires qui valorisent les caractéristiques propres à chacune des MRC. La figure 2 présente l'évolution régionale, entre 2016 et 2024, de la proportion de nouvelles entreprises selon le nombre total d'entreprises agricoles.

FIGURE 2

Évolution du taux de nouvelles entreprises agricoles en Outaouais, 2016-2024



Source : MAPAQ (2025). Fiches d'enregistrement des entreprises agricoles. Compilation et adaptation de l'ODO.



Au cours des dernières années, l'ODO a piloté plusieurs études commandées par l'ESBO dans un esprit d'exploration et de compréhension des interactions entre son secteur bioalimentaire et les spécificités qui caractérisent les territoires de l'Outaouais. Ces travaux ont été entrepris sur divers fronts, tels que la transformation, le transport, l'entreposage et l'accessibilité des aliments produits ici. Les résultats et recommandations découlant de ces travaux ont ensuite été repris dans les plans d'action et les PDZA régionaux.

Au printemps 2025, la Table agroalimentaire de l'Outaouais (TAO) renouvellera pour les cinq prochaines années le Plan de développement bioalimentaire de l'Outaouais. Cet exercice de planification stratégique vise à actualiser les axes d'intervention du secteur bioalimentaire qui seront priorisés par les organismes et les directions régionales ministérielles d'ici 2030. Considérant les multiples recoupements entre les orientations de ce plan et la grille d'analyse de la présente étude, les pistes de solution présentées dans ce travail intègrent en amont les objectifs résultant de la concertation régionale.

Questions de recherche

Devant la panoplie de connaissances entourant l'établissement agricole, certains peuvent argumenter qu'il est difficilement justifiable de réaliser une étude supplémentaire sur le sujet. Cela dit, la revue de littérature présente des constats et des pistes de solutions prometteuses qui méritent une réflexion approfondie afin d'en imaginer une potentielle application au contexte régional et provincial. Toutefois, ces études se concentrent sur des particularités de l'établissement agricole. Le présent travail propose un renouvellement de cette curiosité en assoyant la compréhension de la production agricole dans le territoire qui l'abrite.

Nous avons établi nos questionnements de recherche à partir de cette revue de littérature et des objectifs communément déterminés.

#	Question
1.	Quels sont les défis liés à l'établissement agricole en Outaouais?
2.	Plus spécifiquement, quels sont les défis liés au démarrage de nouvelles entreprises et au transfert d'entreprises existantes? Quels sont les défis et opportunités spécifiques à la région et ses territoires?
3.	Quels sont les défis et opportunités spécifiques à la région et ses territoires?

Avec l'espoir de répondre à ces questions, nous sommes allés à la rencontre de jeunes – et moins jeunes – agriculteurs pour mieux comprendre leur vécu.



Démarche méthodologique

Modèle d'analyse

La collecte de données a été entreprise à l'aide de deux méthodes : un questionnaire en ligne et des entretiens semi-dirigés. Ces dernières n'étaient pas mutuellement exclusives. Les entretiens avaient pour objectif de recueillir des données qualitatives sur le vécu des agriculteurs. Quant au sondage, il était composé de questions fermées dans le but d'obtenir des données complémentaires à celles obtenues dans les entretiens. Soulignons que l'entretien peut être chronophage aux yeux d'un agriculteur n'ayant, au quotidien, que très peu de temps libre. Le questionnaire devient alors un compromis intéressant pour les agriculteurs désirant tout de même participer au projet. De plus, les méthodes mixtes, qui combinent des collectes de données qualitatives et quantitatives, encouragent la production de résultats riches et nuancés (Ferru et Gonçalves, 2025).

Comme mentionné, nous avons élaboré la structure du sondage et les guides d'entretien à partir d'une grille d'analyse composée de trois dimensions. La première, entrepreneuriale, soulève des enjeux relevés dans la littérature technique, administrative et réglementaire. Entre autres, on y retrouve les stratégies de pérennisation et d'innovation des entreprises face aux changements internes et externes, la gestion des moyens de production, l'accès à la terre, la commercialisation, la lourdeur administrative, le nombre d'heures travaillées à l'extérieur de l'entreprise agricole et l'accès à la main-d'œuvre. En ce qui concerne les défis spécifiques aux transferts d'entreprises, cette catégorie d'analyse regroupe des éléments liés au plan de relève, à la diffusion de l'offre de vente et à l'état de l'exploitation.

La seconde dimension, relationnelle, regroupe les enjeux tirés de travaux explorant l'accès au bénévolat, l'isolement social, le soutien des proches, la dynamique familiale, l'accès aux services-conseils et l'accompagnement psychosocial. Dans le cas des transferts, la relation entre le cédant et le repreneur est mobilisée dans cette dimension.

La troisième dimension se rapporte aux caractéristiques individuelles des agriculteurs. La littérature mobilisée dans cette catégorie a guidé notre intérêt vers les caractéristiques sociodémographiques des répondants, mais aussi leurs motivations, valeurs, expérience professionnelle, formation et préparation à l'entrepreneuriat agricole. La littérature mobilisée pour réaliser les entretiens auprès des cédants souligne l'importance d'accorder une attention particulière à la préparation psychologique et aux motivations en amont du transfert.

Population à l'étude et échantillonnage

Au Québec, le terme « relève agricole » réfère à une population très précise, du moins aux yeux des institutions gouvernementales. Lorsqu'il est question de relève agricole, les portraits du MAPAQ ne quantifient que la réalité des individus ayant moins de 40 ans et possédant, au minimum, 1% des parts d'une entreprise agricole enregistrée (MAPAQ, 2023). Bien que les pourcentages de parts diffèrent selon le subventionnaire, ces caractéristiques servent également de critères d'admissibilité à l'obtention d'aides financières. Par conséquent, plusieurs études québécoises se limitent au critère d'âge pour comprendre les enjeux auxquels font face les nouveaux entrepreneurs agricoles. La littérature américaine met plutôt l'accent sur les défis des agriculteurs « débutants » (new entrants ou beginning farmers) (Calo, 2018 ; Creaney et al., 2023). Dans le cadre de cette étude, nous avons fait le choix de nous intéresser à l'établissement agricole plutôt qu'à la relève agricole afin d'obtenir une lecture représentative d'une population agricole caractérisée comme vieillissante et débutant ses activités entrepreneuriales de plus en plus tard (Creaney et al., 2023 ; MAPAQ, 2023).

Les participants ont été catégorisés en deux sous-populations. La première regroupe les entrepreneurs débutants (ED) et se compose d'agriculteurs en voie de s'établir ou s'étant établis en Outaouais au cours des dix dernières années. La seconde regroupe des entrepreneurs cédants (EC), désirant ou ayant cédé leur entreprise à une relève dans les dix dernières années.

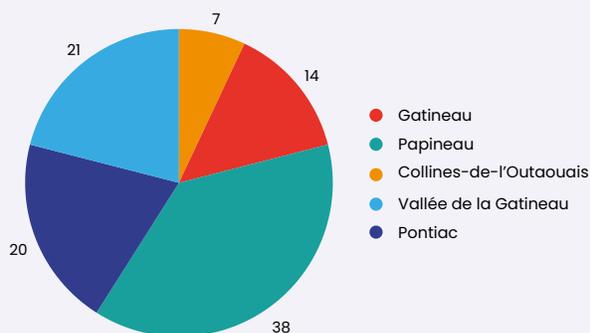
Entretiens semi-dirigés

Entre le 18 avril et le 20 décembre 2024, nous avons mené un total de 40 entretiens semi-dirigés auprès d'autant d'entreprises et recueilli un total de 43 témoignages (34 ED et 9 CE). Au cours de cette période, nous avons tenté de rejoindre 77 entreprises et obtenu un taux de réponse de 51,9 %. La durée moyenne des entretiens était de 92 minutes. Les entretiens réalisés ont chacun fait l'objet d'une retranscription intégrale pour ensuite être traités à l'aide du logiciel NVivo 15.1. À l'exception des trois principales dimensions préalablement déterminées, la codification a été faite de manière inductive, ce qui a permis de créer des thématiques et sous-thématiques représentatives des données textuelles.

Des 29 entreprises ED retenues, 5 (17,2 %) se sont établies par transfert familial, 5 autres (17,2 %) par transfert non apparenté, et 19 (65,5 %) par voie de démarrage. La MRC la plus représentée aux entretiens est la MRC de Papineau. La figure 3 présente une répartition de la localisation des répondants. Pour ce même groupe, 12 des 34 (35,3 %) individus s'identifiaient comme femme. Tout de même, lors des entretiens, 6 participants supplémentaires ont mentionné qu'ils partagent la charge de travail avec au moins une partenaire. Chez les cédants, nous avons interviewé un total de 6 hommes et 4 femmes.

FIGURE 3

MRC d'appartenance des interviewés (%)



Le tiers des entreprises s'occupent principalement de productions animales (porcs, ovins, bovins de boucherie, poulets et dindons, autres volailles), alors que le reste (66,6 %) est en productions végétales (céréales et autres grains, horticulture ornementale, acériculture, champignons, cultures abritées, autres légumes frais).

Concernant la régie de culture, 27 % des entreprises détiennent une certification biologique. Alors que seulement quatre participants (10,8 %) mentionnent être en régie conventionnelle, la majorité (62,2 %) préfèrent identifier leurs pratiques comme étant écoresponsables.

Enfin, bien que l'âge précis des participants n'ait pas été retenu pour cette partie de la collecte, plusieurs enjeux en lien avec ce sujet sont ressortis des discussions.

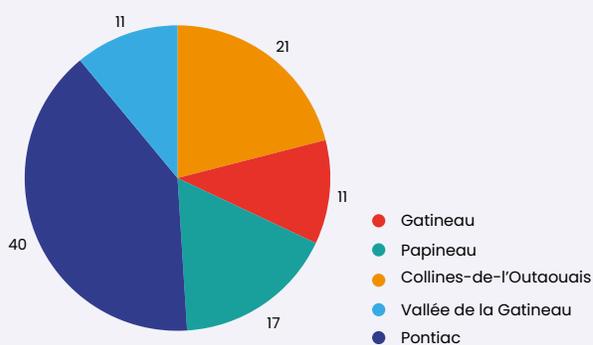
Questionnaire

L'enquête a été mise en ligne pour la même durée que celle des entretiens. D'avril à décembre 2024, 47 individus ont participé au sondage. La figure 4 présente la répartition territoriale des entreprises ayant participé au sondage. Contrairement à l'entretien semi-dirigé, le questionnaire ne s'adressait qu'aux entrepreneurs débutants. Cela dit, les mêmes critères de sélection ont été appliqués à cette partie de la collecte de données. L'importation des données dans le logiciel Stata 18.0 a permis une analyse descriptive à l'aide de calculs des fréquences et de tableaux croisés.

La majorité des participants (55,3 %) indiquent s'occuper principalement de productions animales, alors que 36,2 % sont en productions végétales. Seulement 4 individus (8,5 %) sont en production mixte.

FIGURE 4

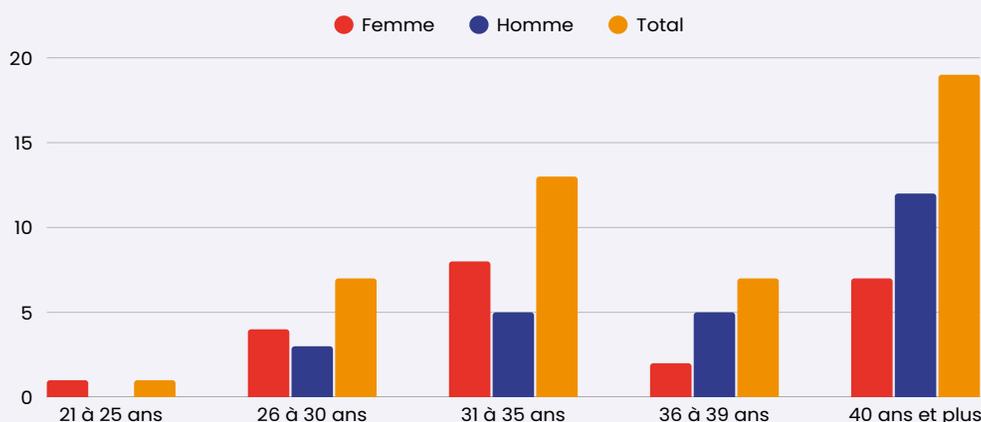
Territoire d'appartenance des répondants (%)



Des 47 répondants, 46,8 % s'identifient comme une femme et 53,2 % comme un homme. Du sous-total féminin, 36,4 % des répondantes se retrouvent dans la catégorie 31 à 35 ans. Tous genres confondus, le groupe d'âge le plus représenté au sondage est celui des 40 ans et plus avec 19 agriculteurs (40,4 %). De ce sous-total, 9 d'entre eux ont dit s'être établis à l'âge de 40 ans ou plus. La figure 5 répartit en groupes d'âge les répondants du sondage.

FIGURE 5

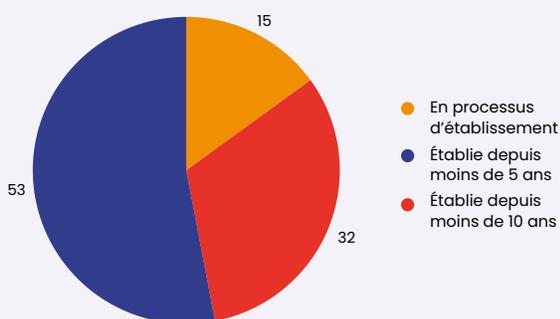
Répartition des répondants selon le genre et le nombre total de répondants



La figure 6 présente la situation d'établissement des répondants.² Le mode d'établissement le plus représenté au sondage est celui par voie de démarrage (83 %). Un répondant a indiqué s'être établi par transfert non apparenté, les 7 autres (14,9 %) ayant emprunté la voie du transfert familial.

FIGURE 6

Situation d'établissement des répondants (%)



En ce qui concerne la distribution entre les régies de culture, les résultats se rapprochent de ceux obtenus par les entretiens. Les agriculteurs en régie conventionnelle et ceux en régie biologique sont représentés à parts égales (23,4 % chacun), alors que seulement 8,5 % produisent dans les deux régies. Finalement, la majorité (44,7 %) se sent mieux représentée par l'énoncé « pratiques écoresponsables ».

Représentativité

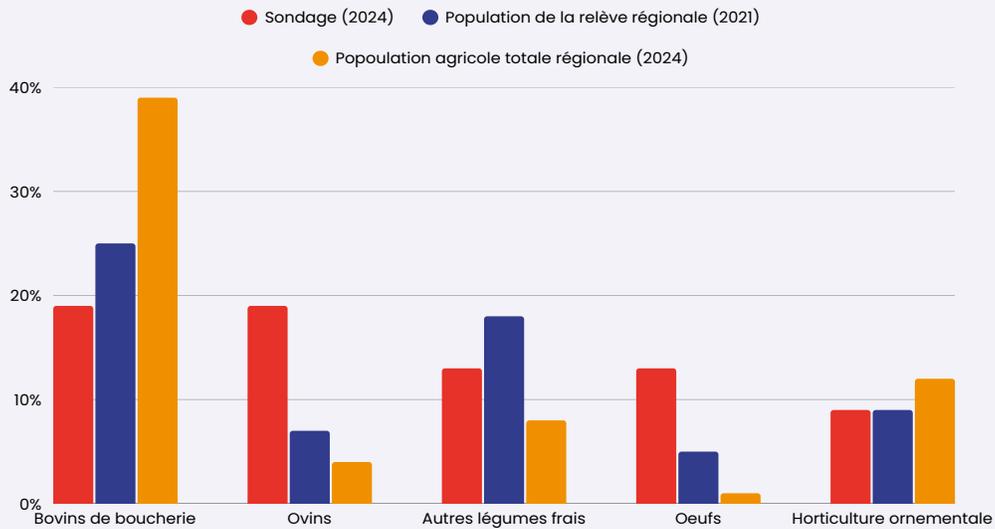
Afin de recueillir des données représentatives de la population agricole outaouaise, nos partenaires de la direction régionale du MAPAQ nous ont fait parvenir des données extraites de la fiche d'enregistrement des entreprises agricoles. Ces chiffres nous ont permis de déterminer le nombre de participants à atteindre pour représenter chaque type de production et territoire. La figure 7 compare la répartition des cinq

productions les plus représentées dans le questionnaire par rapport à leurs répartitions régionales au sein de la relève (MAPAQ, 2021a) et dans la population agricole totale (MAPAQ, 2024b). À première vue, on observe un écart important dans les productions ovines et d'œufs de consommation. De petits écarts sont aussi présents pour les productions de bovins de boucherie et d'autres légumes frais. La figure 8 répète l'exercice, mais cette fois à partir des données des entretiens semi-dirigés.

2. La situation d'établissement et le mode d'établissement sont deux notions distinctes. La première est temporelle et linéaire, elle regroupe les répondants selon l'avancement de leur situation d'établissement. La seconde réfère aux trois principaux moyens employés par les ED pour démarrer une entreprise agricole.

FIGURE 7

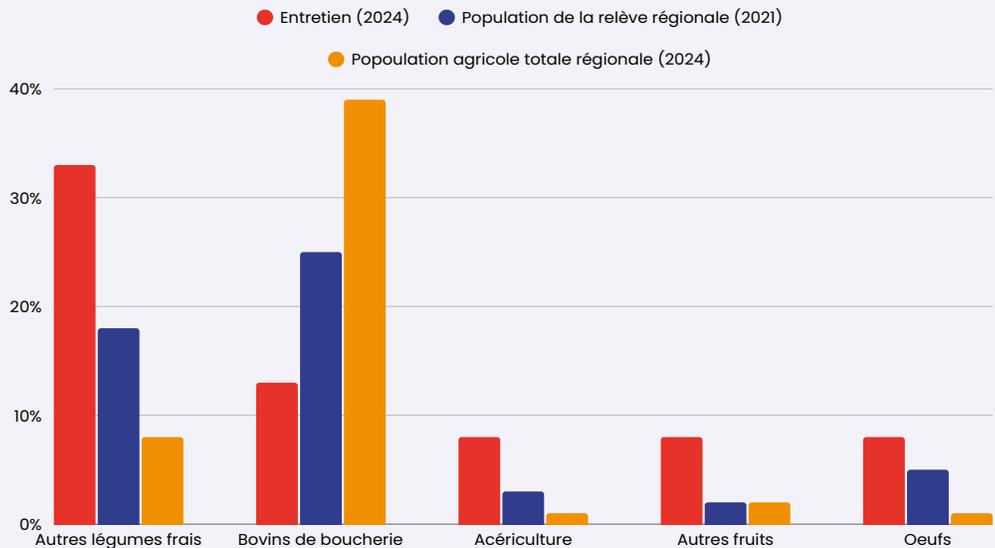
Productions principales les plus représentées au sondage



Sources : MAPAQ (avril 2024). Fiches d'enregistrement des entreprises agricoles. MAPAQ (2021). La relève agricole établie dans la région de l'Outaouais. Compilation et adaptation de l'ODO.

FIGURE 8

Productions principales les plus représentées lors des entretiens

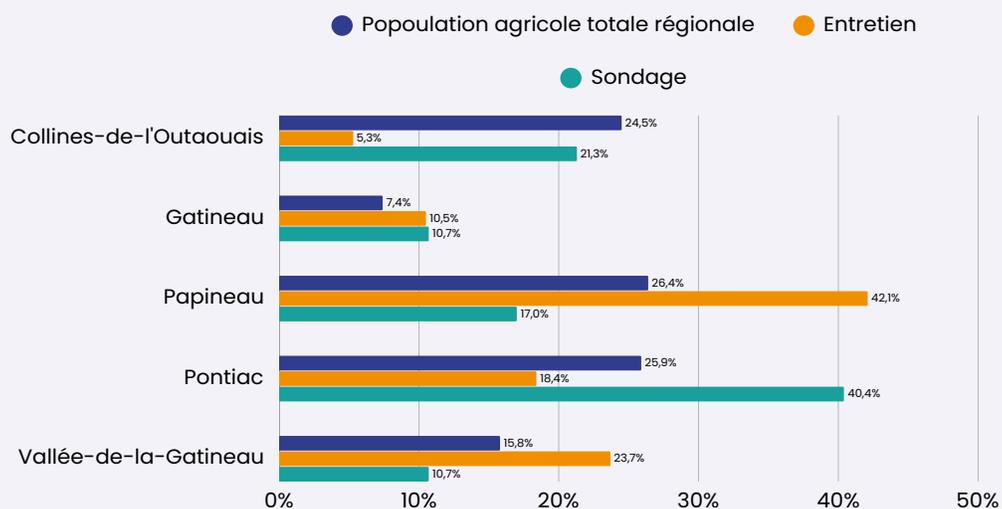


Sources : MAPAQ (avril 2024). Fiches d'enregistrement des entreprises agricoles. MAPAQ (2021). La relève agricole établie dans la région de l'Outaouais. Compilation et adaptation de l'ODO.

Nous constatons rapidement un écart marqué pour les catégories « autres légumes frais » et « autres fruits ». Il est difficile d'énoncer les raisons précises expliquant ce décalage. Toutefois, nous pouvons soumettre l'hypothèse que cette différence est le résultat d'une distribution différente des catégories par rapport à celles retenues dans le Portrait de la relève agricole du Québec 2021 du MAPAQ. Par exemple, des producteurs peuvent s'être inscrits à l'étude sous « autres légumes frais » alors que dans le recensement du MAPAQ, leur production se retrouve sous « autres productions végétales », « cultures abritées » ou « horticulture ornementale ». Rappelons aussi que notre échantillon diffère de celui du MAPAQ en raison des critères d'inclusion d'âge et de temporalité évoquées à la page 17. La figure 9 compare la provenance des répondants au sondage et des entretiens avec celle de la population agricole régionale totale.

FIGURE 9

Comparaison de la répartition territoriale des répondants (sondage et entretiens) avec la population agricole régionale, 2024



Sources : MAPAQ (avril 2024). Fiches d'enregistrement des entreprises agricoles. Compilation et adaptation de l'ODO.

Nous voyons que les agriculteurs du Pontiac sont largement surreprésentés parmi les répondants au sondage, tandis que la majorité des participants par le biais d'un entretien proviennent de la MRC de Papineau. Nous notons aussi que près du quart des données recueillies au moyen d'un entretien proviennent de la Vallée-de-la-Gatineau, qui ne représente pourtant que 15,8 % de la population agricole totale. Par rapport au poids de sa population agricole dans la région (près de 25 %), la MRC des Collines-de-l'Outaouais est pour sa part sous-représentée dans les deux collectes de données. À l'inverse, la participation des agriculteurs en provenance de la Ville de Gatineau est proportionnellement supérieure à leur poids dans la population agricole de l'Outaouais.

Limite de l'étude

Malgré le désir de mieux comprendre les enjeux de transfert d'entreprises, nous n'avons pas distribué de questionnaire auprès des entrepreneurs cédants. Structurer et traduire un tel outil aurait sans doute été bénéfique à notre compréhension de « l'envers de la médaille » de l'établissement agricole. Pour pallier ce manque, nous sommes allés au-delà des objectifs initialement prévus en questionnant avec davantage de précision les ED ayant vécu un transfert. Plutôt que de créer un second questionnaire, qui aurait demandé davantage de temps de travail à l'équipe et au comité d'éthique, nous avons apporté des ajustements au guide d'entrevue destiné aux ED afin d'y intégrer des questionnements préalablement réservés aux EC. Au total, nous

avons recueilli 16 témoignages relatifs au transfert d'entreprises agricoles, soit 9 en provenance d'EC et 7 en provenance de ED.

La seconde limite se rapporte aux différences genrées et ethniques. Malgré la forte représentation féminine aux entretiens (35,3 %) et en dépit de la littérature existante et recensée sur le sujet (Brière et al., 2021 ; Chen et al., 2021 ; Cheriet et al., 2020 ; Horst et Gwin, 2018 ; Lepage et al., 2023 ; Sutherland et al., 2023), nous n'avons pas élaboré nos guides d'entretien en fonction d'une analyse différenciée selon les sexes dans une perspective intersectionnelle (ADS+). En rétrospective, une sensibilité plus grande à ces réalités aurait été un ajout pertinent à l'étude.

Considérations éthiques

Une évaluation par le comité d'éthique de la recherche de l'UQO atteste que le projet est conforme à la Politique d'éthique de la recherche avec des êtres humains de l'établissement (projet #2024-3203). L'obtention préalable du certificat était nécessaire au lancement de la collecte de données. L'approbation éthique est entrée en vigueur le 28 mars 2024 et est active jusqu'au 28 avril 2026. Le formulaire de consentement a été lu et signé par chacun des participants avant leur entretien respectif. D'ailleurs, il leur a été demandé d'en préserver une copie. L'autre copie est conservée au bureau du chercheur.





Présentation et analyse des résultats

La structure qu'emprunte la présentation des résultats s'inspire de *L'Anti-Guide d'établissement en agriculture* (Théberge et al., 2024) publié par le Centre d'innovation sociale en agriculture (CISA). Nous avons regroupé les dimensions et indicateurs résultant de la collecte de données en quatre grandes étapes. Cela a permis d'ajuster la trajectoire proposée par les auteurs aux réalités vécues par les entrepreneurs débutants de l'Outaouais lors de leur processus d'établissement.

Avant de débiter, soulignons que le CISA considère que la phase d'établissement en agriculture s'étale jusqu'à la cinquième année d'opération (Théberge et al., 2024, p. 6). Vingt-sept (27) des 34 ED (79,4 %) interviewés s'inscrivaient dans cet échelon temporel, le reste étant en activité depuis plus de cinq ans. Le sondage comportait aussi une question sur l'année de démarrage des entreprises. Bien que tous les répondants au sondage se soient établis dans les dix dernières années, seulement 22 sur 47 (46,8 %) étaient en processus d'établissement ou établis depuis moins de cinq ans au moment d'y répondre. Les 25 autres (52,2 %) ont indiqué avoir débuté leurs activités entrepreneuriales depuis au moins cinq ans. Considérant le petit échantillon des ED agricoles de l'Outaouais, nous avons jugé pertinent de maintenir l'ensemble des témoignages afin d'obtenir un portrait plus juste de l'établissement régional.

Afin d'améliorer la fluidité du rapport et d'assurer une compréhension claire des enjeux traversés par les ED, ce chapitre contient une présentation des résultats et une analyse de ces derniers en simultané. Ainsi, conformément aux recommandations des auteurs Braun, Clarke (2008) et Byrne (2021), nous sommes en mesure d'établir de manière efficace des parallèles entre nos résultats et la littérature scientifique.³

Réfléchir et planifier son projet

Cette section regroupe les résultats en lien avec la préparation et les réflexions qui s'imposent aux entrepreneurs débutants préalablement au démarrage de leur entreprise. Les témoignages recueillis ont aidé à clarifier des défis liés à plusieurs thématiques : les motivations expliquant leur choix de se lancer dans l'aventure; les expériences et formations professionnelles et agricoles; la gestion et l'administration de leur entreprise; les politiques publiques et la réglementation en place; les stratégies budgétaires prévues et employées; ainsi que les dynamiques familiales et communautaires. Pour les entrepreneurs cédants, cette étape est plutôt synonyme de préparation à la retraite. Les résultats relatifs à cette thématique sont donc présentés en fin de chapitre.

● Motivations, vision et valeurs

Pourquoi démarrer une entreprise agricole? Pourquoi rester en agriculture? Cette sous-section résume les principales motivations derrière ce choix de carrière ou, pour reprendre une qualification populaire auprès des agriculteurs, de vocation.

3. La méthode d'analyse employée dans ce rapport est l'analyse thématique réflexive, appliquant l'approche en six phases proposée par Braun et Clarke (2008) et démontrée par Byrne (2021). D'ailleurs, nous abordons le vécu des répondants dans le même sens que ces auteurs, c'est-à-dire selon une approche constructiviste. Par conséquent, les interprétations des réalités partagées lors des entretiens sont perçues comme socialement fabriquées et reproduites par le biais d'interactions entre les constructions subjectives et intersubjectives (ibid., pp. 1395-1396).

« *It's not a job [...] it's a lifestyle.* »

ED08

Dans le sondage, nous avons questionné les participants sur la portée de différentes raisons pouvant influencer ou non leur décision de s'engager en agriculture. Des 47 répondants, plus du trois quarts (76,1 %) ont mentionné que l'indépendance et le style de vie représentaient une motivation importante ou majeure à leurs yeux. D'ailleurs, dans une autre question autour des plus grandes fiertés des agriculteurs, l'autosuffisance et l'indépendance que procure le métier arrivent en seconde place, avec 23 des 136 réponses obtenues⁴ (16,9 %). Lors des entretiens, les motivations liées à l'importance de maintenir un style de vie autonome ou indépendant dominaient le discours des entrepreneurs débutants. Plusieurs ont précisé avoir choisi l'agriculture en connaissance de cause, c'est-à-dire en étant lucides face aux difficultés qu'un tel parcours entrepreneurial pouvait représenter.

« *J'ai besoin de me tenir occupé. J'ai besoin de relever des défis.* »

ED17

Pour certains, la décision de vivre de ce métier s'enracine dans un rêve d'enfance. D'ailleurs, 51 % des répondants au sondage ont indiqué être issus d'un milieu agricole, ce qui a pu influencer leur choix de se lancer à leur tour dans l'aventure (Bruce, 2019 ; Šimpachová Pechrová et al., 2018). Ultimement, la passion envers le travail d'agriculteur semble être au cœur des motivations des ED. Les agriculteurs disent se « sentir à leur place » et être fiers de faire, au quotidien, quelque chose qui les représente. De plus, la « passion pour l'agriculture » est la plus forte motivation qui pousse les gens à lancer leur entreprise agricole; 87,2 % des répondants au sondage perçoivent cette variable comme importante ou majeure.

« *T'as beau avoir les reins solides, tu vas avoir un super bel emplacement, vouloir mettre ton temps, mais jamais ça va être autant rentable, que de mettre cette énergie-là dans une autre industrie, un autre domaine. Je veux dire, si je mettais les heures que je mets ici en construction, ça c'est sûr que ça serait plus rentable. C'est certain, faut être passionné.* »

ED12

La réponse au sondage la plus mitigée en lien avec les motivations de départ est celle concernant une insatisfaction professionnelle dans un précédent domaine d'emploi. En effet, 34 % des agriculteurs ont indiqué que cet élément a joué un rôle important ou majeur dans leur décision, alors que c'est un facteur de motivation mineur ou nul pour 42,6 % d'entre eux. Dans un même ordre d'idée, l'agriculture n'est pas le premier domaine d'emploi de 68,1 % des répondants. Le changement de carrière et « l'appel de l'entrepreneuriat » deviennent donc des motivations centrales pour plusieurs d'entre eux. C'est d'ailleurs le cas pour la vaste majorité des participants de 40 ans et plus.

« *J'ai été préposé aux bénéficiaires pendant 11 ans, mais je voulais toujours vivre en autosuffisance, fait que c'est vraiment parti de là. Puis après ça, bien je me suis rendu compte que je pourrais faire un peu plus, puis, que la demande aussi pour avoir des produits préparés à la ferme était là aussi donc, ça c'est un peu fait de fil en aiguille.* »

ED22

La sécurité et l'autonomie alimentaire sont des valeurs importantes pour les ED. Produire des aliments de qualité et contribuer à la sécurité ainsi qu'à l'autonomie alimentaire représentent 39,7 % de l'ensemble des grandes sources de fierté. Certains agriculteurs interviewés soulignent l'importance de partager une vision commune avec leur gouvernement et les consommateurs pour assurer

4. Chaque répondant pouvait cocher jusqu'à trois choix.

un accès à l'alimentation saine pour la population. Afin d'atteindre cet objectif, d'autres déclarent consacrer beaucoup de temps à l'éducation pour bien faire comprendre la somme de travail derrière le prix de leurs produits et aliments. C'est d'ailleurs ce sentiment de « faire partie de quelque chose de plus grand que soi » qui en motive plusieurs à poursuivre leurs activités. L'autosuffisance est aussi une finalité inspirante. Moins dépendre des importations d'une part, mais aussi être en mesure de répondre à ses besoins de base.

« Parce que c'est comme ce qui me passionne le plus, c'est d'essayer de me nourrir à partir de mon propre territoire. »

ED16

En complémentarité avec les finalités de la sécurité, de l'indépendance et de l'autosuffisance, les agriculteurs accordent de l'importance aux retombées environnementales de leurs actions. Lors des entretiens, certains ont mentionné la nécessité d'arriver à nourrir les gens en adoptant des pratiques durables. Dans le sondage, la responsabilité environnementale associée au métier est la troisième plus grande source de fierté, derrière l'autosuffisance et la production d'aliments de qualité. De plus, 53,2 % des répondants ont indiqué que le renforcement des systèmes alimentaires durables représentait une motivation importante ou majeure au démarrage de leurs activités agricoles. Pour l'agriculture durable et biologique, le pourcentage est de 44,7 %. Pour cette dernière variable, nous jugeons que l'inclusion du qualificatif « durable » est déterminante au taux lui étant associé. Effectivement, rappelons que la majorité des agriculteurs jugent que leurs pratiques sont écoresponsables, même s'ils ne sont pas en régie biologique. Nous revenons sur cette nuance dès la page 29.

« Tu sais moi je compare, y'a aucune différence entre mes champs et la forêt. Faudrait qu'on gère ça pour que ça dure des centaines d'années. »

ED12

« On pratique une agriculture régénérative, on essaie de minimiser le travail du sol, je fais ma rotation des pâturages pour essayer d'améliorer la matière organique, toutes ces choses-là. »

ED20

Les entretiens ont aussi permis de souligner les moteurs que sont l'imaginaire et l'idéalisme dans le développement de nouvelles entreprises agricoles.

« Moi, je n'étais pas d'une famille d'agriculteur, absolument pas. C'était un rêve romantique. »

EC01

Outre ces principales motivations, nous tenons aussi à souligner que certaines variables ont, au contraire, peu ou pas d'influence sur l'établissement des agriculteurs. Parmi les choix retenus, ce sont les programmes et incitations gouvernementales, les tendances du marché et les demandes des consommateurs, le patrimoine familial, et les circonstances économiques qui exercent le moins d'influence.

● Expérience et préparation

Peu importe les motivations de départ, il n'y a pas que les gens issus du milieu qui rêvent de pratiquer l'agriculture. Bien au contraire, les témoignages ont permis de confirmer que les ED représentent un bassin de population possédant des expériences académiques et professionnelles diversifiées. À leur tour, ces expériences se projettent sur les perceptions que les individus entretiennent envers leur parcours respectif (Simon, 2013).

Expérience et formation agricole

Les agriculteurs sont conscients de l'importance d'avoir une formation ou de l'expérience agricole préalablement au démarrage de l'entreprise. Toutefois, quelques producteurs en activité sont autodidactes, ayant appris les rudiments à « l'an zéro » ou préalablement à l'achat de la terre via la lecture de livres et le visionnement de formations gratuites en ligne. D'autres ont su profiter de mentorat. Dépendamment des cas, celui-ci peut être offert par les propriétaires cédants ou de façon ponctuelle, par des voisins.

Plusieurs diplômés d'un programme d'agriculture ont suivi une formation en Ontario, par exemple à l'Université de Guelph ou à la Cité collégiale. Les agriculteurs diplômés de ces établissements sont reconnaissants. Ils vantent la pédagogie et les vastes connaissances du corps professoral. Toutefois, en ce qui concerne le programme d'Appui financier à la relève agricole piloté par la Financière agricole du Québec (FADQ), ces mêmes personnes aimeraient que les formations reçues en dehors de la province leur permettent d'accéder à de plus hauts paliers de subventions. D'ailleurs, d'autres agriculteurs possédant des formations en mécanique ou en gestion d'entreprise auraient aimé que leur formation leur donne accès à un niveau de subvention plus élevé que celui auquel ils ont eu droit.

« Comment dire? Offrir un peu plus, entre guillemets, des services du côté de l'Outaouais. L'affaire, c'est que je pense que la formation, elle, est pas entièrement reconnue pour ce qui est des subventions, qu'il y a entre autres, avec la financière agricole. Mais je sais qu'il y en a des jeunes qui venaient de Rivière-du-Loup là, puis qui sont venus étudier à la Cité parce qu'ils étaient pas intéressés d'aller au Cégep. Faire, justement, français, philosophie... »

ED01

Un plus petit taux de participants ont fait leur parcours au Québec, notamment au collégial (à Saint-Hyacinthe ou Victoriaville), à l'Université McGill ou Laval. De plus, deux producteurs ont suivi une formation au Cégep Héritage, formation qu'ils trouvaient trop théorique et pas assez pratique à leur goût. D'ailleurs, celle-ci n'est plus offerte au moment d'écrire ces lignes. En 2025, seuls les établissements du Centre de formation professionnelle offrent des programmes d'apprentissage agricole dans la région. Cela dit, quelques producteurs viticoles de la MRC de Papineau ont eu la chance de suivre une formation à l'Institut des Sciences de la Forêt tempérée (ISFORT), à Ripon.

Quelques personnes interviewées déploraient qu'aucune formation agricole postsecondaire ne soit offerte dans les établissements collégiaux et universitaires de la région. Ils soutiennent qu'une formation équivalente au programme de Gestion et technologies d'entreprise agricole aurait été bénéfique à leur processus d'établissement.⁵ Rappelons que seulement 14 des 47 répondants au sondage ont déclaré posséder un diplôme d'études en agriculture. De ce nombre, 11 n'ont pas étudié en Outaouais. Enfin, quand on leur a demandé s'ils auraient priorisé une formation similaire si elle avait été offerte dans la région, 64 % (7 sur 11) ont répondu par la négative. Une enquête sur les besoins en formation des aspirants-agriculteurs semble donc nécessaire pour clarifier ce résultat qui est, en apparence, mitigé.

Expérience et formation non agricole

Plus des deux tiers (68,1 %) des répondants au sondage ont indiqué que l'agriculture n'était pas leur premier domaine d'emploi. Cette tendance est davantage prononcée chez les agriculteurs principalement en productions végétales (73,3 %) que chez ceux en productions animales (61,5 %). Une différence d'un an sépare l'âge médian des répondants au moment de commencer leur parcours entrepreneurial de l'âge médian au moment du démarrage des entreprises. Bien que seulement 29,8 % des répondants disent être diplômés d'une formation agricole,⁶ 80,9 % d'entre eux mentionnent avoir acquis de l'expérience dans le domaine avant de lancer leur entreprise. Cela indique que les aspirants-agriculteurs s'informent et acquièrent une certaine expérience par différents moyens avant de s'établir. Anciens propriétaires d'entreprises, étudiants universitaires, fonctionnaires, biologistes, comptables, ingénieurs, coiffeurs, nutritionnistes... les parcours empruntés varient d'un cas à l'autre. Dans certains cas, les gens ayant fait un changement de carrière soulignent que leur ancienne occupation a des retombées positives sur leur parcours entrepreneurial, notamment en ce qui concerne la gestion et le service à la clientèle.

5. Par le passé, la mise en place d'un tel programme a été envisagée par l'administration du Cégep de l'Outaouais.

6. Parmi le total de diplômés en agriculture, 64 % opèrent en productions animales.

Planification et rédaction du plan d'affaires

Quel qu'il soit, le chemin menant au démarrage d'une entreprise agricole doit permettre au futur agriculteur d'acquérir un ensemble de connaissances en lien avec la gestion de sa production et de son entreprise. Le volet entrepreneurial est, pour plusieurs, structuré autour de la rédaction d'un plan d'affaires. Parmi les répondants au sondage, 89 % ont déclaré avoir un plan d'affaires. La fréquence de mise à jour de l'outil varie d'un cas à l'autre; 40,5 % des agriculteurs disent l'ajuster au moins une fois par an, 26,2 % aux deux ans et 19 % aux trois ou cinq ans. Parmi ceux détenant un plan d'affaires, seulement 14,3 % indiquent ne pas l'avoir encore mis à jour. La nature changeante et incertaine du contexte économique est présentée par les agriculteurs comme la raison principale les obligeant à ajuster le plus fréquemment que possible leur planification.

« Ouin je pourrais te dire que le plan d'affaires, tu sais, après un mois y marche plus là. Je pense que pour la plupart des entreprises c'est le cas. Que ce soit en agriculture ou autre. »

ED03

Les répondants considèrent cet outil comme l'élément de référence central à leurs activités. Sa rédaction était un processus ardu pour certains, mais ils en ressortent avec de la gratitude. Ils soulignent que l'exercice les a obligés à développer leurs compétences en comptabilité en plus de les aider à comprendre davantage l'écosystème d'accompagnement et de financement. Cela dit, un agriculteur s'inquiète tout de même des connaissances fiscales et comptables de ses collègues :

« What makes me the saddest is when you get the accounting records from somebody who is very well known, whom you read about in all the magazines, like they're considered an outstanding farmer, they're an outstanding entrepreneur. [...] You know, people look up to them. And then I get their accounting records and I see that this person is in a very bad situation or is borderline insolvent. »

ED05

Ce témoignage démontre clairement que certains agriculteurs comprennent mal l'importance des chiffres. La majorité des diplômés en agriculture ont eu la chance de rédiger leur plan d'affaires en partie ou en totalité pendant leur parcours académique. Quelques-uns ont suivi une formation en démarrage d'entreprise au Centre de formation professionnelle Compétence Outaouais. D'autres ont obtenu un accompagnement de Financement agricole Canada (FAC).

● Gestion et administration

Structure juridique et fiscalité

Préparer un établissement en agriculture nécessite aussi de réfléchir à la structure juridique la plus avantageuse, c'est-à-dire celle qui répond le mieux aux besoins présents et à venir des entrepreneurs. Le choix d'une forme plutôt qu'une autre peut se traduire en avantages (ou désavantages) fiscaux et organisationnels non négligeables, ce qui explique pourquoi plusieurs agriculteurs ont besoin, à cette étape, de l'accompagnement d'un professionnel. Selon les résultats du sondage, les trois principales structures juridiques (91,4 % des répondants) sont : propriétaire unique (40,4 %), société en nom collectif (34 %) et société par actions (17 %). Comme avec le plan d'affaires, les participants mentionnent que la structure juridique de l'entreprise mérite d'être revisitée périodiquement afin de profiter d'avantages fiscaux selon l'évolution du marché et de l'entreprise. D'ailleurs, quelques producteurs ont dit être intéressés par la formule coopérative, notamment pour faciliter l'achat d'une terre agricole ou pour l'ajout d'un membre à titre de propriétaire.

La gestion et l'administration d'une entreprise agricole sous-entend, pour plusieurs, de répartir et de coordonner des tâches au sein d'une équipe. Le plus souvent, les ED questionnés forment une dyade avec leur conjoint ou leur conjointe, structure qui procure plusieurs avantages aux propriétaires (Cheriet et al., 2023). Dans ces cas, il n'est pas rare qu'une personne s'occupe principalement des tâches « de bureau » (comptabilité, marketing, planification) tandis que l'autre travaille davantage sur le terrain.

« J'ai encore un travail à l'extérieur. Je travaille 40h à l'extérieur de la ferme, je suis en congé de paternité avec le bébé, mais c'est elle qui fait la gestion de tout ça. C'est elle qui fait tout au niveau agricole. »

ED18

Plusieurs entrepreneurs en dyade comptent un membre qui travaille à temps plein à l'extérieur de la ferme. Cela assure un revenu stable ainsi qu'une flexibilité temporelle, ce qui facilite le rapport avec la famille pour les équipes avec des enfants. Un agriculteur ayant vécu l'expérience d'avoir travaillé seul recommande fortement de ne pas suivre son exemple. Un autre dans cette situation, au contraire, perçoit la venue d'une seconde personne comme un potentiel défi.

Lourdeur administrative

Bien que les agriculteurs reconnaissent l'administration comme faisant partie intégrante de l'aventure entrepreneuriale, la vaste majorité déplore tout de même la lourdeur administrative qui l'accompagne⁷. Ce facteur représente un frein à l'établissement non seulement en Outaouais, mais ailleurs au Québec et dans d'autres pays (Adam et al., 2024 ; Simon, 2013 ; Šimpachová Pechrová et Šimpach, 2020). En effet, les charges administratives lourdes représentent la seconde plus grande frustration des agriculteurs, derrière les difficultés financières. Ces deux réalités se présentent trop souvent en simultanée, puisque ce sont bien souvent des difficultés financières qui obligent les agriculteurs à se tourner vers un soutien externe. Cette aide, bien qu'appréciée, est éclatée parmi une quantité imposante d'organismes, chacun possédant ses propres critères et conditions.

« Moi c'est pas nécessairement sur les programmes en soi, mais un des gros défis c'est la bureaucratie associée à ces programmes-là. C'est souvent comme, des textes de programmes qui sont longs et très techniques. Pis, quand y'a deux personnes [...] on n'a pas nécessairement le temps de se taper toute cette paperasse-là. Des fois, même si y'a le plus beau programme du monde, c'est vraiment lourd à remplir et y'a beaucoup d'échange de courriels pis qui nous explique le programme. [...] Fais que cette bureaucratie-là, c'est quand même un bon défi. [...] Parce que des fois ça fait en sorte que, tu sais, t'aligne ton modèle d'affaires différemment. »

ED09

Par manque de temps ou par difficulté de compréhension des offres, plusieurs agriculteurs expriment le besoin d'avoir un contact plus étroit avec les organismes subventionnaires. Certains aimeraient obtenir un soutien « sur mesure », c'est-à-dire une ressource externe à l'entreprise qui créerait un jumelage entre leurs besoins et les subventions existantes et à venir.

« Ça serait peut-être pertinent, je réfléchis à voix haute, quand on est associé à un conseiller ou une conseillère à la FADQ, étant donné que d'après moi c'est le même gouvernement, mais peut-être qu'il pourrait nous aider à administrer ou à remplir certains formulaires. Pas nécessairement les remplir à notre place, mais tu sais, qu'une fois qu'on puisse remplir avec la FADQ des formulaires du MAPAQ qui les affecte. [...] J'ai l'impression que c'est plus facile étant donné que le dossier est analysé à la FADQ, puis ils ont pas besoin d'aller cogner à l'autre porte pour voir si on a rempli ce formulaire-là, puis qu'on renvoie une copie. »

ED23

7. En date d'avril 2025, trois ministères annoncent des « allègements réglementaires » ayant pour but de réduire la paperasse « de manière significative » pour les agriculteurs (CAQ, 2025).

Du point de vue de cet agriculteur, il y a lieu pour les organismes subventionnaires et assureurs de discuter davantage entre eux afin de standardiser leurs processus de sélection pour, ultimement, rendre plus efficaces les communications entre les parties. Afin de clarifier la communication et d'éviter de potentiels enjeux, plusieurs agriculteurs croient que des visites plus régulières de la part des fonctionnaires du MAPAQ leur seraient bénéfiques. Cela dit, des agriculteurs reconnaissent que l'éducation et l'expérience (l'habitude) facilitent leur compréhension des critères et des différents processus menant à l'obtention d'aides financières. Nous revenons plus en profondeur sur les perceptions des agriculteurs concernant la pertinence, la disponibilité et la rigidité des subventions à la page 57.

« It seems like everyone is wasting a lot of time searching for things. »

ED28

Depuis quelques années, certains agriculteurs trouvent cela difficile d'interagir de façon efficace avec certains organismes. Le grand roulement de personnel au sein de l'UPA, de la FADQ et de Revenu Québec est nommé comme un enjeu important. Certains agriculteurs mentionnent que leur dossier se retrouve « entre deux chaises », soit parce que personne n'a pris la relève après le départ de leur ancien conseiller ou parce que le transfert de connaissances est en cours. Pour certains, cette situation est une source de frustration.

« Je veux dire, on bouclait le financement, tant que le financement n'était pas bouclé, on pouvait pas acheter des équipements. Des retards, je dirais au niveau économique, avec la FADQ... on n'a jamais été bien desservis. »

ED18

En effet, les retards imprévus dans le traitement des demandes de financement causés par de tels enjeux peuvent retarder encore davantage la planification des entrepreneurs. En conséquence, certains cessent tout simplement d'entreprendre de telles démarches et préfèrent consacrer leur énergie à accroître la productivité d'autres activités qui sont garantes d'un revenu.

● Réglementation et politiques publiques

Comme le dit un jeune entrepreneur, « Québec has a program for everything » (ED05). Bien que ce commentaire soit dirigé envers les programmes d'accompagnement et les offres de subventions, l'encadrement réglementaire n'échappe pas à cette vérité. Selon le type de production, les agriculteurs doivent se familiariser avec les différentes « règles du jeu » qui peuvent tôt ou tard les concerner. À ce moment dans l'analyse, nous nous intéressons principalement à la certification biologique ainsi qu'aux quotas et autres droits de production.

Permis et certification biologique

En 2020, 54 entreprises agricoles détenaient une certification biologique en Outaouais (MAPAQ, 2020). En 2023, ce nombre a augmenté à 75, pour diminuer à 71 en date de mars 2025 (MAPAQ, 2021b ; Portail Bio Québec, 2024). Les données les plus récentes indiquent que 54 de ces 71 entreprises (76,1%) opèrent en productions végétales (fruits de champs; légumes de champs; cultures en serre; céréales, oléagineux et plantes industrielles). Si l'on se fie aux données du Recensement de l'agriculture, autour de 7,4% des entreprises agricoles de l'Outaouais sont certifiées (Statistique Canada, 2022d). À titre de comparaison, le taux est de 11,9% à l'échelle québécoise.

Comme nous l'avons évoqué, l'obtention de la certification biologique n'est pas une priorité pour l'ensemble des producteurs, fait qui s'applique aussi à plusieurs producteurs soucieux de la santé des sols et de la protection de l'environnement. Certains n'y voient pas d'avantage, trouvant même le concept d'écocertification paradoxal, en ce sens qu'ils considèrent qu'ils ne devraient pas avoir à travailler plus que les entrepreneurs en régie conventionnelle et à payer des frais supplémentaires pour prouver que leurs activités ont un impact réduit sur l'environnement. De plus, des agriculteurs remettent en doute l'idée que certains intrants utilisés en régie biologique améliorent réellement l'empreinte environnementale des pratiques agricoles.

« Ce qui est arrivé pour la certification bio, c'est que [le cédant] avait Ecocert. Ça, on m'a mal renseigné. J'ai pas 'overlappé' [le cédant] pour continuer la certification. J'ai appelé Ecocert et ils m'ont dit que je devais recommencer à zéro. Ça toujours été bio ici depuis qu'il y a de la culture. Y'aurait fallu que je recommence le processus, les trois ans. Ça coûte cher. »

ED27

Ce témoignage montre que, lors de la transition d'une entreprise d'un propriétaire à un autre, les parties concernées doivent aussi prendre en compte le transfert de la certification biologique. Cette variable peut parfois être tenue pour acquise, mais elle entraîne des conséquences chronophages et onéreuses non négligeables pour les repreneurs.

Quotas et droits de production

Les règlements sur la mise en marché représentent un défi important pour les ED, surtout pour ceux établis dans certaines productions animales. Dans le poulet de chair, un producteur mentionne que l'augmentation des prix des quotas résultant d'une augmentation de la compétitivité limite sa capacité d'accéder au marché. Ce dernier souhaiterait une bonification du programme d'aide au démarrage et du projet pilote Production de poulets pour les marchés de proximité afin d'assurer une distribution plus équitable et territorialisée des droits de production.

« Je voulais aller chercher le quota de relève [...] pour pouvoir construire un autre poulailler et pouvoir augmenter de 30 % la production. Quand on a commencé à regarder les coûts [associés aux quotas], ce n'est plus rentable de construire. »

ED12

En ce qui concerne la production d'œufs de consommation, la gestion de l'offre semble trop restrictive pour les petites et moyennes entreprises qui souhaitent développer ce créneau pour diversifier leurs productions sans en faire leur production principale. À ce stade, les producteurs soulignent qu'il est difficile, voire impossible, de rentabiliser cette production à l'intérieur des limites hors quota. Lors des entretiens, de petits producteurs porcins et bovins ont formulé des commentaires allant dans le même sens. Enfin, l'absence d'un abattoir fédéral et les limites de poids associées au Règlement sur la vente en commun des agneaux lourds forment une combinaison de contraintes qui limite les éleveurs ovins à la production d'agneaux légers. Conséquemment, les producteurs près de la frontière ouest de la région vendent presque exclusivement leurs bêtes dans des encans agricoles ou à des particuliers ontariens.

● Stratégies budgétaires

Cette sous-section regroupe les principales stratégies financières employées par les agriculteurs de la région. Structures qui varient d'une situation à l'autre, mais qui ont pour objectif d'assurer la viabilité des entreprises.

Accès aux prêts et aux crédits

Concernant l'accès aux prêts et aux crédits, les agriculteurs ayant tenté leur chance auprès d'institutions bancaires soulignent qu'il est plus facile d'obtenir un prêt lorsque le créancier assigne au dossier une personne spécialisée en agriculture. En effet, les besoins financiers de ce secteur diffèrent fortement des autres industries, un soutien adapté est donc nécessaire (Ahmad et al., 2020 ; Calo, 2018 ; Calo et Corbett, 2024 ; Pronovost, 2015).

« On a eu une réunion en début août pour un peu voir ce que j'avais besoin pour développer l'entreprise, aller de l'avant, puis à ce niveau-là, ça va quand même bien. Je te dirais par contre qu'au niveau demande financière pour avoir des prêts [...] c'est assez complexe parce que dès qu'on dit qu'on est en agriculture, les créanciers deviennent hyper frileux. »

ED22

D'autres agriculteurs mentionnent qu'un accompagnement de FAC facilite la relation avec les institutions bancaires. Posséder un bon historique de crédit est aussi un facteur aidant à l'obtention de prêts. Enfin, quelques ED mentionnent que c'est le fait d'avoir obtenu une référence d'un autre agriculteur qui leur a permis d'avoir accès à un bon accompagnement financier. À la page 61, nous revenons sur les conséquences relatives au manque de connaissances des créanciers aux réalités agricoles.

« So I took out an additional loan on the property and then used that money to buy the place outright – just in cash – because we weren't able to actually get a mortgage for the land. TD [Toronto-Dominion Bank] really gave us a hard time and rejected us because they said that the house that's on it was incomplete because it was in a bit of a rough shape. »

ED14

Ce jeune entrepreneur avait la chance d'avoir une propriété à refinancer, sinon il n'aurait pas été en mesure d'acheter sa terre et de lancer son entreprise. Le problème sous-jacent d'accès à la terre illustré ici réfère à une situation fréquente, où l'agriculteur, devant un choix de terres limité et une mise de fonds restreinte, se trouve dans l'obligation d'acheter une terre hors de ses moyens et disposant d'infrastructures difficilement assurables ou finançables. En réponse à une question du sondage sur le niveau de satisfaction des ED envers leur lot agricole, 37,5 % des répondants se sont dits insatisfaits ou très insatisfaits des infrastructures présentes.

Soutiens gouvernementaux

Comme nous l'avons vu dans la dernière sous-section, les soutiens gouvernementaux prennent plusieurs formes et représentent aux yeux de certains un couteau à double tranchant. En réponse à une question à ce sujet dans le sondage, 80,8 % des ED ont indiqué que les incitatifs et programmes gouvernementaux n'ont eu qu'un impact mineur sinon aucun impact sur leur désir de se lancer en agriculture. Cela dit, plusieurs agriculteurs profitent des aides en provenance du gouvernement fédéral, comme le programme Emplois d'été Canada ainsi que le soutien entrepreneurial et financier des SADC. Un agriculteur recommande le programme de la Loi canadienne sur les prêts agricoles qui, à son avis, n'est pas assez connu dans la région. Ce programme fournit, entre autres, des garanties gouvernementales pour les prêts allant jusqu'à 500,000 \$ pour les producteurs et 3,000,000 \$ pour les coopératives. Dans l'ensemble, les agriculteurs faisant affaire avec FAC disent que l'organisme est facile d'approche et que ses conseillers prennent le temps d'adapter leur démarche à la réalité de l'entreprise afin de traiter les dossiers de manière efficace.

En revanche, plusieurs évitent la FADQ en raison notamment du nombre élevé d'allers-retours et des délais de remboursement très longs du Programme d'appui financier à la relève agricole. D'ailleurs, des ED déplorent le fait que davantage de soutien financier ne soit pas offert aux entrepreneurs qui ne peuvent pas abandonner leur source de revenu primaire. Certains soulignant qu'une aide supplémentaire (par exemple, l'obtention du niveau 1 au lieu du 2) aurait été suffisante pour qu'ils se consacrent à leur entreprise à temps plein.

« On a eu aussi la FADQ, la bourse d'établissement, ça, c'est vraiment, c'est un gros avantage. Toute cette aide financière là qu'on reçoit ici, au Québec, on est extrêmement chanceux parce que nos voisins en Ontario, ils n'ont pas la même aide financière. »

ED02



De façon générale, les agriculteurs de l'Outaouais se sentent tout de même choyés par la structure d'aide à laquelle ils ont droit. Par exemple, le Fonds d'investissement pour la relève agricole a permis à quelques-uns des participants de s'établir. Les multiples programmes du MAPAQ pour la relève, la transformation alimentaire et les infrastructures ont aussi reçu des mentions positives. Le soutien au travail autonome (en suspens indéterminé depuis mai 2024) a aussi été d'une grande aide. Toutefois, quelques agriculteurs notent que les activités et livrables n'étaient pas toujours adaptés à la réalité agricole. De plus, certains ED trouvent dommage de ne pas y avoir droit parce qu'ils reçoivent une pension. Les MRC et municipalités sont aussi très présentes pour l'aide à l'entrepreneuriat; certains agriculteurs ont reçu une subvention au démarrage, un crédit fiscal ou de l'aide pour la construction de leur site web. Enfin, MicroEntreprendre, un organisme offrant du microcrédit entrepreneurial, a permis à un agriculteur de compléter aisément sa structure de financement.



« I have a day job that supports my farming right now. »

ED14

Source de revenu secondaire

Bien que ces structures d'aide financière contribuent au déploiement de nouvelles entreprises agricoles, elles ne sont pas suffisantes pour maintenir les agriculteurs en activité. À preuve, la grande majorité (89,4 %) des répondants au sondage indiquent avoir conservé un autre emploi depuis le début de leurs démarches d'établissement. Quatre raisons principales sont données pour expliquer une telle situation, la plus populaire étant le besoin de préserver une sécurité financière (25,2 %). L'ampleur des investissements initiaux et la diversification des revenus sont les deux autres raisons évoquées le plus souvent, chacune récoltant 19,3 % des réponses. Enfin, 18,5 % des répondants mentionnent la longue période de croissance avant l'atteinte de la rentabilité. En 2021, 57 % des membres de la relève régionale recensée par le MAPAQ indiquaient avoir travaillé à l'extérieur de l'entreprise agricole (MAPAQ, 2021a). En moyenne, cet emploi représentait 75 % du revenu total des répondants. Les agriculteurs interviewés expliquent qu'ils n'ont pas le choix d'avoir un revenu secondaire, notamment à cause de la forte hausse des coûts. D'autres accordent aussi de l'importance à la valeur des prestations qui viennent avec leur emploi à l'extérieur (congé de maternité, vacances, assurance-maladie, etc.).



« Ça permet de voyager aussi, d'avoir mon horaire 8 à 4 aussi à l'extérieur, ça permet de passer du temps avec les enfants. »

ED18

Pour certains agriculteurs qui n'arrivent pas encore à rentabiliser leurs activités agricoles, l'agriculture est plutôt perçue comme une activité d'appoint (Bruce, 2019). Depuis au moins 2011, l'agriculture est une activité d'appoint pour la majorité de la relève agricole outaouaise (MAPAQ, 2021a ; Statistique Canada, 2017). D'autres perçoivent plutôt leur emploi secondaire comme un revenu soutenant leurs activités agricoles. Cela dit, une minorité de ED s'est engagée, dès les débuts du parcours entrepreneurial, à pratiquer l'agriculture à temps plein.



« C'était un choix qu'on n'était pas d'accord les deux, mais j'ai poussé mon point pour que les deux ont soit à temps plein sur la ferme. On a fait le choix de tout miser sur la ferme puis évidemment, ça a donné des résultats plus rapides. »

ED10

La situation financière des entreprises de ce petit échantillon est très positive, la détermination étant un critère essentiel de la réussite ou de l'échec d'un établissement (Cyr, 2012). Certains agriculteurs travaillent à temps partiel à l'extérieur de la ferme. Ces ED occupent divers emplois sporadiquement, sur une base saisonnière ou occasionnelle.

Mise de fonds

À la section *Motivations, vision et valeurs* à la page 23, nous avons souligné que l'agriculture n'est pas le premier domaine d'emploi de la majorité (68,1 %) des ED ayant pris part au sondage. Ce changement de carrière a permis à plusieurs de démarrer leur

entreprise avec des expériences variées. Comparativement aux agriculteurs de première génération sortant de l'école, ces personnes ont aussi l'avantage de posséder un historique de crédit ainsi qu'une mise de fonds prête à être investie.

« Comme je te dis, on a vendu notre maison en ville, on a acheté tout ça ici. Sinon ça arriverait pas... 40 vaches pour payer une terre de 300 acres, ça se fait pas. »

ED06

« Donc pour nous c'est ce qui était plus facile et plus faisable parce que nous on avait déjà [...] 10 ans [et] 20 ans de travail. On avait déjà une équité dans notre maison. On avait déjà une maison. Quand on a vendu notre maison, on a vendu pour le double de ce qu'on l'avait acheté. »

ED03

À lui seul, ce facteur influence grandement la capacité d'une personne à s'établir à temps plein et à obtenir des prêts. Plusieurs agriculteurs disent avoir vendu leur maison en ville pour s'acheter une terre agricole et démarrer leur entreprise. Pour les plus jeunes, la hausse du prix des maisons est un frein important à l'établissement. Pour les personnes en reconversion professionnelle, le fait de posséder déjà une propriété résidentielle est une situation bénéfique.

Capital de proximité

Le dernier point de cette sous-section concerne le capital de proximité, aussi appelé love money. Ceux qui ont bénéficié de cette forme d'aide sont habituellement plus jeunes que les agriculteurs ayant entrepris un changement de carrière.

« Nous, on a la chance incroyable et particularité d'avoir le terrain au nom de la Ferme, puis d'avoir pratiquement aucune dette. Comment ça a fonctionné, c'est que ce sont mes parents qui l'ont acheté pour moi et mon frère. Faque ils nous l'ont donnée en héritage. »

ED16

La reconnaissance démontrée par cet extrait d'entrevue résume le sentiment de bien d'autres agriculteurs qui ont profité de cette forme d'aide de la part d'un proche ou d'un cédant non apparenté. Ce soutien constitue aussi pour les ED une forme de garantie de la viabilité de leur projet auprès des institutions financières.

● Dynamique familiale

La présence des proches et le soutien de la famille sont des facteurs non négligeables lors du démarrage d'une entreprise agricole. D'ailleurs, la proximité à la famille est un facteur déterminant dans le choix d'un territoire d'établissement (Théberge et al., 2022).

Soutien et présence des proches

Plusieurs participants témoignent du fait que le métier leur permet d'être près de leurs enfants. Cela est aussi le cas pour plusieurs équipes où les deux propriétaires sont en couple, notant le fait qu'ils aiment pouvoir travailler sur un projet ensemble et relever des défis communs. Dans certaines familles, les parents se réjouissent de voir que leurs enfants sont enthousiastes face aux activités agricoles.

« Now that she's a fearless two-year-old and she thinks the 2000-pound cow is not gonna hurt her and she wants to go pet it and, which is awesome. I love that her energy, I love that she loves to see that stuff and she's not scared, which is great. »

ED08

Quelques personnes réfléchissent déjà à la façon d'intégrer graduellement leurs enfants au sein de l'entreprise. Cela dit, les ED sont conscients que ce choix appartient aux enfants et que la reprise familiale n'est pas une obligation.

« Ça c'est un avantage qu'on a, c'est que la ferme de mon oncle, c'est à sept minutes de la nôtre. Donc beaucoup de partage d'équipements, d'entraide aussi. »

ED20

Outre la famille directe, les entrepreneurs débutants comptent aussi sur le soutien d'autres proches. Les parents à la retraite, les frères et sœurs, les amis et les cédants sont les catégories les plus souvent mentionnées dans les entretiens. Les ED ont reçu de l'aide de ces personnes pour la rédaction de leur plan d'affaires, le partage d'équipements agricoles, les travaux quotidiens.

Défis familiaux

Plus des trois quarts (76,6 %) des répondants au sondage disent pouvoir compter sur un soutien de la part de leurs proches ou de leur communauté. La présence d'un tel filet social est un facteur qui rassure les agriculteurs. Toutefois, 38,9 % disent qu'il ne répond pas adéquatement à leurs besoins. Cela s'explique notamment par le fait que les travaux agricoles sont, la plupart du temps, laborieux et que les contributions volontaires ne suffisent pas toujours à combler leurs besoins. De plus, le mélange travail-famille peut parfois créer des situations délicates et complexes (Jacques, 2020).

« Mais aussi, aussi on est, un des défis que moi je trouve, c'est qu'on est tellement dans la vie du business. You know what I mean, que des fois ça donne pas beaucoup de chances de faire d'avoir une vie uh, plus familiale. [...] C'est ça ta vie familiale, c'est ta business. »

ED03

L'isolement représente un énorme défi pour certains agriculteurs, dont les longues heures de travail les éloignent de leurs proches. Certains agriculteurs avouent sentir qu'une distance s'est créée entre eux et leur famille et leurs amis depuis qu'ils se sont établis. À l'inverse, la proximité des proches peut aussi être une source de tensions. Un agriculteur mentionne que sa famille a de la difficulté à comprendre les raisons le motivant à travailler dans ce domaine.

« It takes a real toll on the family stuff, and I miss a lot of that stuff... like summer events. »

ED08

D'autres ont préféré ne pas en parler, car ce sujet était trop sensible au moment de la discussion. Pour plusieurs jeunes familles, la garde des enfants représente un défi important. Les places sont limitées en garderie et la distance à parcourir, lorsqu'elles sont disponibles, peut provoquer un stress additionnel chez les ED. Des agriculteurs sans ressource et ayant des enfants encore trop jeunes pour la garderie disent devoir amener leur enfant avec eux à tous les moments de la journée. Dans tous les cas, les agriculteurs qui ont de jeunes enfants doivent faire preuve de créativité. Certains se fient énormément à leurs parents retraités. Pendant la saison estivale, d'autres emploient une personne pour venir s'occuper des enfants sur place.

● Préparation psychologique à la retraite

Cette sous-section est la première du rapport qui traite des enjeux spécifiques au transfert d'entreprises agricoles. Cette sous-population est constituée de 8 répondants au sondage et de 16 personnes interviewées, soit 9 EC et 7 ED.

« Fait que là, dans ma réalité de personnes qui veut faire un transfert d'entreprise... j'ai eu des, j'avais des offres commerciales. Tu sais, de donner ça à un agent d'immeuble, puis il va me la vendre ma terre, puis bon, ça va être fini, mais moi ce n'est pas ça. Je voulais que [...] l'agriculture de ma région soit supportée, diversifiée. »

EC06

La préparation à la retraite, l'identification d'un repreneur et le partage d'une vision commune avec ce dernier sont des facteurs déterminants pour assurer la réussite d'un transfert (Chaudière-Appalaches, 2015 ; Gaté et Latruffe, 2016 ; Jack et al., 2019 ; Lacroix et al., 2014 ; Parent, 2008). Il est effectivement beaucoup plus facile pour un agriculteur de vendre son lot au meilleur offrant, c'est pourquoi la vision et l'intention du cédant sont centrales au processus. Des cédants soulignent qu'ils se sont préparés au transfert de leur entreprise tôt dans leur carrière afin de se garantir un fonds de retraite et d'offrir la possibilité à quelqu'un de reprendre les activités par la suite.

« Ça dépend de la vision. Tu sais, parce que j'ai des amis qui, dès le départ, ne voulaient pas de relève. Ils savaient, le but c'était un cash out. [...] Si on n'a pas une vision, dès le jour qu'on achète notre ferme, qu'on veut une prochaine génération, probablement que ça n'arrivera pas. Le jour que tu achètes, tu devrais commencer à planifier ta retraite. Et ça on n'a pas cette vision-là. J'ai appris ça, je suis chanceux, assez de bonne heure, d'agriculteurs de Nouvelle-Zélande. Eux c'est des sharemilkers, mais la journée qu'ils achètent, tu le sais en 25 ans, tu vas être parti. Y'a vraiment un système qu'on n'a pas ça ici. Encore, l'agriculture québécoise, c'est un peu trop töllé, chromé, shiné, on investit dans des choses qui rapportent pas. »

EC02

Certains cédants disent vouloir offrir à la prochaine génération la même chance qu'ils ont eue à leur début. Cela dit, même quand un agriculteur souhaite transférer, certaines difficultés peuvent se présenter. Certains ED ne sont pas en mesure de prendre la succession de l'entreprise familiale à cause d'un manque d'entente entre les membres de leur famille. Une terre agricole étant un héritage d'une valeur monétaire importante, il arrive que la jalousie et des conflits d'usage en lien avec les vocations futures du lot fassent surface (Parent, 2011 ; Veillette, 2016). Ultiment, un cédant moins préparé peut aussi se retrouver dans l'obligation de vendre sa terre. C'est le cas de cédants interviewés qui ont dû devancer leur date de retraite à cause de problèmes de santé.

S'établir en Outaouais

Cette section regroupe les résultats en lien avec la préparation et les réflexions qui s'imposent aux entrepreneurs débutants préalablement au démarrage de leur entreprise. Les témoignages recueillis ont aidé à clarifier des défis liés à plusieurs thématiques : les motivations expliquant leur choix de se lancer dans l'aventure; les expériences et formations professionnelles et agricoles; la gestion et l'administration de leur entreprise; les politiques publiques et la réglementation en place; les stratégies budgétaires prévues et employées; ainsi que les dynamiques familiales et communautaires. Pour les entrepreneurs cédants, cette étape est plutôt synonyme de préparation à la retraite. Les résultats relatifs à cette thématique sont donc présentés en fin de chapitre.

● Caractéristiques sociodémographiques

Langue maternelle

Les deux langues les plus couramment parlées en Outaouais sont le français et l'anglais. Seule la population de la MRC de Pontiac – territoire qui comprend 24,5% des agriculteurs de la région – parle plus souvent anglais que français à la maison (Statistique Canada, 2022d, 2023). En 2019, 81 % des agriculteurs du Pontiac ont déclaré l'anglais comme langue maternelle (MAPAQ, 2020). En Outaouais, 56 % des agriculteurs sont francophones et 44 % anglophones. À titre comparatif, la proportion d'agriculteurs francophones à l'échelle du Québec est de 96 %, contre 4 % d'agriculteurs anglophones. Enfin, 34 % des répondants au sondage ont choisi d'y répondre en anglais et 17,2 % des entretiens se sont déroulés dans cette langue.

Certain ED établis en Outaouais ont de la difficulté à comprendre le français, ce qui affecte leur capacité à assimiler l'information en provenance des organismes et à communiquer avec d'autres agriculteurs.



“ So I know it's not something MAPAQ wants to do because of the new language laws, but when we moved here, we were given a very nice booklet by MAPAQ that had every program that they offered neatly written out in English and French. ”

ED05

Depuis juin 2022, la Loi 96 stipule que les communications gouvernementales écrites doivent être faites en français (OQLF, 2025b). À partir de juin 2025, l'ensemble des entreprises qui exercent leurs activités au Québec et qui ont de 25 à 49 employés devront démontrer que la langue de travail est le français. Dans le cas contraire, ils devront entreprendre une démarche de francisation. Cette seconde application touche très peu de ED anglophones, puisque la vaste majorité des nouvelles entreprises ont moins de 25 employés. Bien qu'une demande d'exception puisse être faite par le propriétaire de l'entreprise ainsi que pour les municipalités possédant le statut bilingue, cette loi pourrait freiner leur potentiel de croissance. C'est plutôt l'application de la Loi de 2022 qui touche le plus durement les agriculteurs anglophones de la région. Face à ces inquiétudes, plusieurs entrepreneurs du Pontiac disent enregistrer leur entreprise au fédéral plutôt qu'au Québec, mais cela n'améliore pas leur capacité d'accéder aux services provinciaux.

“ Québec, they may not want me as an English speaker, but as a young producer, they do want me. ”

ED05

Bien que ces producteurs anglophones déplorent que l'information soit partagée uniquement en français, ils s'inquiètent surtout de l'éventualité que Revenu Québec cesse de publier ses documents et communications dans les deux langues. Dans une telle situation, la comptabilité deviendrait davantage complexe et pourrait coûter cher, en temps et en argent, aux entrepreneurs concernés.

Au-delà de la nouvelle loi, ils critiquent également le fait qu'ils ne reçoivent pas plus de bulletins d'information en français. Les exemples offerts par les producteurs concernent le MAPAQ, la FADQ, Revenu Québec et certaines associations de producteurs.⁸ Dans la prochaine sous-section, nous revenons plus en détail sur les efforts entrepris par la MRC de Pontiac pour accroître la distribution équitable de l'information auprès de l'ensemble de sa population agricole.

Enfin, des agriculteurs anglophones établis dans la MRC des Collines-de-l'Outaouais et de Papineau disent avoir reçu un accueil formidable de la part de la communauté et de leurs homologues francophones. D'une perspective relationnelle et entrepreneuriale, cette situation a contribué de manière positive à leur intégration au sein de leurs territoires respectifs.

Âge

L'âge des ED semble avoir un impact sur leur processus d'établissement. En fait, les contraintes liées à l'âge découlent principalement du fait que les structures québécoises de soutien à la relève agricole comportent un critère rattaché à l'âge des agriculteurs.

“ La relève ne devrait pas être pour les moins de 40 ans, mais à n'importe quel moment de la vie... ”

ED10

Certains ED ne pouvant accéder à la bourse à l'établissement de la FADQ trouvent cette situation discriminatoire. L'un d'entre eux pense que chaque dossier déposé à la FADQ devrait mériter une évaluation prenant l'ensemble des avoirs en considération. Une étude européenne dévoile que la définition qui encadre l'accompagnement des jeunes entrepreneurs agricoles devrait moins mettre l'accent sur l'âge des individus (Creaney et al., 2023). Une autre démontre que les agriculteurs plus âgés ont moins tendance à quitter le secteur (Ahmad et al., 2020).

8. Que nous ne divulguerons pas pour préserver l'anonymat des participants.

Genre

Comme nous l'avons mentionné dans les limites de l'étude, nous n'avons pas entrepris une analyse différenciée selon les sexes dans une perspective intersectionnelle. Cela dit, les agricultrices ayant participé aux entrevues ont formulé quelques commentaires à cet égard. Entre autres, elles ont exprimé qu'il est parfois difficile pour elles de faire valoir un point auprès de certains partenaires d'affaires. Par exemple, l'une d'elles partage une situation frustrante où elle a dû argumenter longuement avec un commerçant de la région qui ne voulait pas lui vendre une pièce dont elle avait besoin pour réparer l'une de ses machines. Le vendeur la contredisait, car il était convaincu qu'elle était en erreur. D'autres agricultrices ont ressenti de la pression de la part de leurs proches pour qu'elles se chargent de la garde de leurs enfants, sans comprendre que cette option serait désavantageuse à la situation du couple et de l'entreprise. Ces derniers témoignages met en évidence la naturalisation des inégalités dans le partage des responsabilités domestiques et parentales (Brière et al., 2021).

Par ailleurs, le genre étant un élément d'information recueilli dans le sondage, nous avons pu comparer les réponses des personnes s'identifiant comme femmes à celles de leurs homologues masculins. Puisque l'étude n'est pas orientée vers ce type d'analyse, nous vous présentons ici quelques croisements réalisés, sans aller plus loin pour l'instant. Cela dit, nous croyons que ces données préliminaires mériteraient de faire l'objet d'une analyse plus approfondie.

Tout d'abord, les femmes représentent 71,4 % des répondants au sondage ayant déclaré avoir un diplôme d'études en agriculture, ce qui équivaut à 45,5 % des femmes agricultrices sondées. Elles reçoivent proportionnellement davantage d'aide bénévole de leurs proches ou de la communauté que les hommes (68,2 % contre 44 % chez les hommes). En ce qui concerne l'accès à un réseau entrepreneurial fiable, la situation est inverse; 56 % des hommes disent pouvoir compter sur un soutien professionnel rapide et efficace, ce qui est le cas pour seulement 22,7 % des femmes. Dans le même ordre d'idées, environ autant de femmes (77,3 %) que d'hommes (76 %) peuvent compter, en cas de défis, sur un réseau de proches. Par contre, alors que seulement 26,3 % des hommes ayant accès à un tel réseau jugent que ce dernier ne répond pas à leurs besoins, la majorité des femmes (52,9%) ne se sentent pas satisfaites du leur. Concernant leur provenance, davantage d'agricultrices (76,5 %) que d'agriculteurs (68,4 %) ont grandi en Outaouais. Nous avons aussi demandé aux répondants s'ils trouvaient que les solutions envisagées par les instances répondaient adéquatement aux besoins de la relève agricole. La majorité des hommes et des femmes ont répondu « non », mais aucune femme n'a répondu « oui » à cet énoncé; 77,3 % d'entre elles ont opté pour la négative, alors que 22,7 % jugent que les solutions choisies ne répondent que partiellement à leurs besoins.

D'autres différences genrées en lien avec les perceptions des entrepreneurs méritent une mention. La majorité des femmes (59,1 %) jugent que la stabilité financière de leur entreprise est « médiocre » ou « mauvaise », un avis partagé par seulement 28% des hommes, qui la qualifient plutôt de « passable » (56 %) ou « bonne » (12 %). Le même constat s'applique à la vaste majorité des questions en lien avec la comptabilité et la fiscalité (niveau de revenu, rentabilité, dettes et obligations, trésorerie, capacité d'investissement et état global financier), où les agriculteurs ont une perception plus positive de leur situation que les agricultrices.

Quand on leur demande ce qui les a motivés à s'établir en agriculture, les femmes (95,4 %) sont plus nombreuses que les hommes (80 %) à nommer la « passion pour l'agriculture » comme une source de motivation majeure ou importante. Le « renforcement du système alimentaire durable » est une autre motivation importante plus répandue chez les agricultrices (63,6 %) que leur équivalent masculin (44 %). Finalement, une femme sur deux dévoile qu'une insatisfaction professionnelle dans un domaine d'emploi précédent a contribué de façon importante à sa décision de démarrer une entreprise agricole. C'est le cas pour seulement 20 % des hommes.

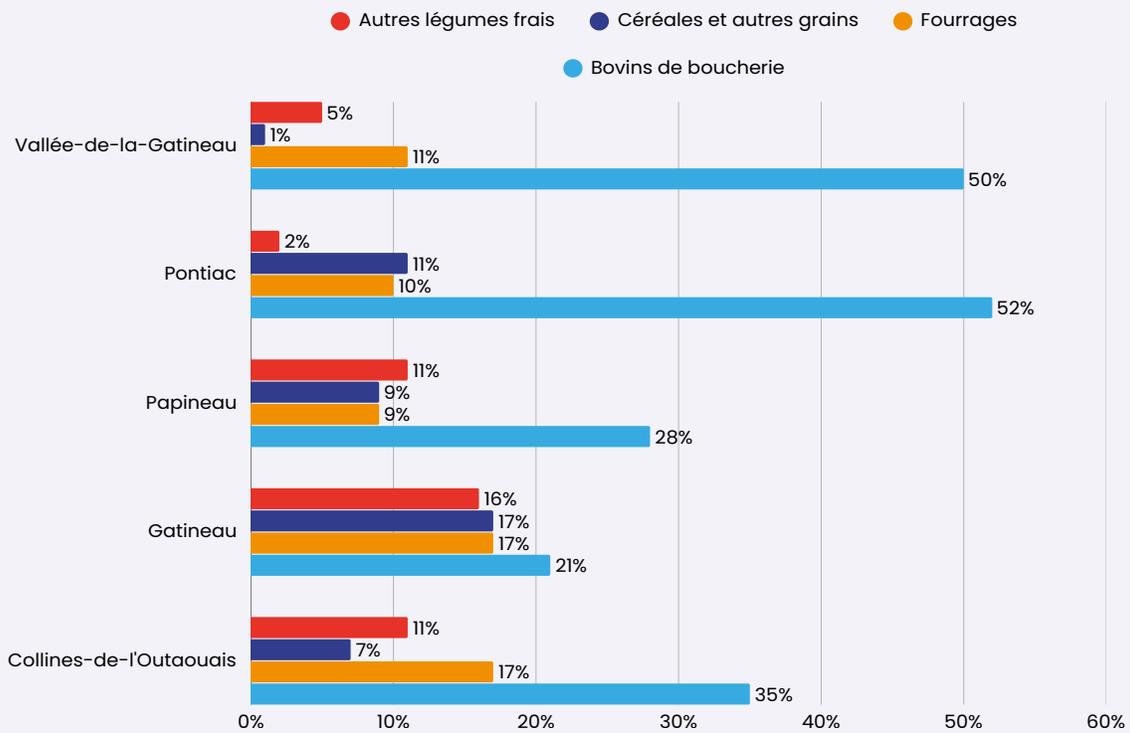
● Spécificités territoriales

L'Outaouais est une vaste région composée de quatre MRC rurales et de la ville de Gatineau. La décision des entrepreneurs débutants de s'établir sur l'un ou l'autre de ces territoires est influencée par plusieurs facteurs sociaux, environnementaux et économiques. Comprendre les nuances géographiques représente un facteur central à la survie des entreprises qui l'habite (Nadolnyak et al., 2019). Comme nous l'avons souligné dans la sous-section précédente, il y a des différences linguistiques au sein de la population agricole. Des différences territoriales s'appliquent aussi aux types de production qui prédominent les paysages d'est en ouest. Par exemple, l'activité principale de 71,8 % des entreprises agricoles de la ville de Gatineau est une production végétale (MAPAQ, 2024b). Dans les autres territoires, les agriculteurs opèrent davantage en productions animales. Cela dit, les proportions diffèrent d'une MRC à l'autre. Les producteurs de la MRC de Papineau et des Collines-de-l'Outaouais sont respectivement à 47,6 % et 44,7 % en production végétale, pourcentage qui descend à 36,2 % dans la Vallée-de-la-Gatineau et à 28,1 % dans le Pontiac. La figure 10 présente les parts qu'occupent les quatre principales productions régionales dans chacun des territoires.

Peu importe la localisation de l'entreprise, l'écoumène agricole régional est dominé par la production bovine de boucherie. C'est entre autres pour cette raison que l'accès à un abattoir est un défi qui touche l'ensemble des MRC de l'Outaouais. Nous revenons plus en profondeur sur ce sujet à la section *Commercialisation* de la page 49.

FIGURE 10

Proportions des principales productions régionales, selon le territoire, 2024



Implications transfrontalières

Pour l'instant, mentionnons que l'ensemble des agriculteurs situés dans les MRC rurales disent compter, en saison estivale, sur une clientèle ontarienne possédant une résidence secondaire de ce côté de la rivière.

« Des gens qui ont comme a second house, comme un chalet dans la région. C'est pas mal ça notre clientèle. »
ED03

Comme nous le verrons en 4.2.3, cette réalité transfrontalière contribue aux enjeux d'accès à la terre, mais elle facilite aussi la mise en marché en circuit court pour les multiples agriculteurs. La figure 11 présente la part des résidences secondaires de propriétaires ontariens dans chaque territoire (ODO, 2021).

Avant de présenter les résultats propres aux réalités territoriales, un défi régional mérite d'être souligné. Cette interrogation commune porte sur les réglementations interprovinciales.



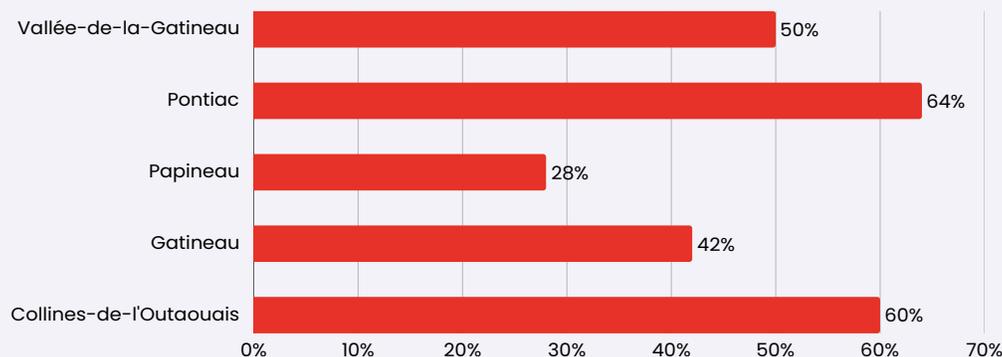
« C'est sûr de pouvoir commercialiser en Ontario, ça serait vraiment un game changer pour nous. »

ED12

Des agriculteurs en productions animales ne comprennent pas pourquoi les réglementations interprovinciales font obstacle à leur mise en marché. Certains se désolent de ne pas pouvoir commercialiser leurs produits légalement en Ontario. Par exemple, pour une production particulière (que nous garderons anonyme), la réglementation établie par la mise en marché collective pénalise les producteurs à proximité des frontières provinciales et loin des centres de distribution québécois. L'agriculteur explique que l'association responsable de cette production n'offre pas de service de transport dans sa MRC. Conséquemment, il est possible pour certains producteurs d'obtenir des exemptions informelles avec leur association. Cette entente leur permet de commercialiser leurs bêtes sans pénalités, mais seulement si les agriculteurs ne se plaignent pas du manque de services.

FIGURE 11

Part des résidences secondaires dont le propriétaire est ontarien, selon le territoire



Source : ODO (2021). Situation transfrontalière de l'Outaouais et de l'Est ontarien : impacts et opportunités.

Pontiac

En soutien au précédent enjeu, plusieurs agriculteurs ovins et bovins du Pontiac mentionnent qu'ils ne reçoivent pas les informations relatives aux nouvelles subventions gouvernementales ainsi qu'à l'ASRA. Dans le bovin de boucherie, cette situation s'applique aussi à des producteurs de la Vallée-de-la-Gatineau. Les producteurs aimeraient être au courant des services à leur disposition. Par manque de temps ou de connaissances, peu d'entre eux sont en mesure de tenir une veille des nouvelles informations qui les concernent. Dans leurs dernières rencontres visant à établir les objectifs de leur prochain PDZA, les participants ont formulé le souhait de mettre sur pied un pôle de connaissances non seulement pour centraliser leurs besoins en information, mais aussi pour faciliter la mutualisation – par l'achat collectif et le partage – de machineries, d'infrastructures et d'intrants. De ces mêmes rencontres, les enjeux de communication entre les paliers d'intervention, les institutions et les agriculteurs sont aussi ressortis comme des défis à surmonter.

Les agriculteurs en productions animales que nous avons rencontrés déclarent qu'aucun de leurs collègues ne fait sa mise en marché au Québec. Les marchés ontariens, par exemple ceux situés à Cobden et à Renfrew, sont plus près; il est donc plus rentable pour eux d'y amener leurs animaux que de les transporter ailleurs dans la province. Plusieurs agriculteurs aimeraient nourrir leur région, mais mentionnent que cela nécessite des infrastructures et une organisation qui n'est pas présente en ce moment. Le rachat de l'abattoir en 2024 par la MRC procure de l'espoir à certains agriculteurs. Puisque le projet n'est toujours pas en activité au moment d'écrire ces lignes, d'autres sont méfiants et s'inquiètent plutôt de la pérennité de leur entreprise.



“ *« So you have this really tight-knit community, which is awesome, but they don't look outside of it because I guess... how did one person describe it? He's like: "we feel somewhat abandoned by the province, so we don't even bother to consider that the province exists." [...] Sometimes I feel really bad for some of my fellow farmers. »*

ED05

Au-delà des défis de production, certains agriculteurs mentionnent qu'il est difficile pour eux d'accéder à des aliments frais dans leur municipalité. En effet, la MRC de Pontiac comporte plusieurs déserts et marais alimentaires, réalité qui s'accroît dans certaines zones plus éloignées des périmètres urbains (Lelièvre, 2025). Ultimement, et malgré la solidarité qui existe entre les producteurs du Pontiac, certains se sentent mis de côté par leur province. Dans un même ordre d'idées, des agriculteurs déplorent le manque de proximité qu'ils ont avec le MAPAQ. D'autres, au contraire, disent avoir reçu et recevoir à ce jour un bon accompagnement de la part de ses fonctionnaires.

Le commerce M&R Feeds à Shawville est présenté comme un lieu de rencontre et d'intégration important aux yeux des agriculteurs. Par contre, le prix et la disponibilité des produits qui s'y trouvent ne sont pas compétitifs lorsque l'offre est comparée à celle des commerces situés dans les régions foncièrement agricoles, comme le Comté de Huron en Ontario ou la Montérégie. Un agriculteur souligne aussi que les taux d'intérêt sont marginalement plus élevés qu'ailleurs. Ces deux facteurs peuvent être des symptômes d'un manque de concurrence, ce qui expliquerait pourquoi l'entreprise peut se permettre de calibrer ses prix à la hausse.

Enfin, des ED ont mentionné avoir été exemptés de leur taxe de bienvenue lorsqu'ils ont emménagé dans leur nouvelle municipalité. Les efforts et le soutien de la MRC, et plus particulièrement de son équipe de développement économique, sont fortement appréciés des agriculteurs.

Vallée-de-la-Gatineau

Tout comme dans le Pontiac, le manque de places en abattoir inquiète les agriculteurs en productions animales de la MRC. Les agriculteurs de ce territoire font la remarque que la dévitalisation de leur milieu de vie affecte leur capacité à attirer de la main-d'œuvre. Bien qu'ils reconnaissent l'utilité des services déployés par la MRC lors du démarrage de leur entreprise, beaucoup d'agriculteurs y travaillent à temps partiel, car ils ont de la difficulté à atteindre le niveau de revenu souhaité.

Certains producteurs voient la linéarité de la MRC comme un avantage du point de vue du transport de marchandises et de l'agrotourisme. D'autres considèrent l'étendue du territoire et la grande distance entre les entreprises agricoles comme un frein à leur capacité de travailler en commun et d'attirer davantage de visiteurs. La recherche de solutions à l'enjeu de l'éloignement des grands centres a d'ailleurs fait partie des discussions du PDZA. Les agriculteurs proposent entre autres de mutualiser des services d'entreposage, de transport et de distribution des entreprises régionales. Ces propositions vont dans le sens des résultats de l'étude de l'ODO sur le sujet et, plus récemment, des consultations et actions du PDBO 2025-2030 (Doucet et Bégin, 2023).

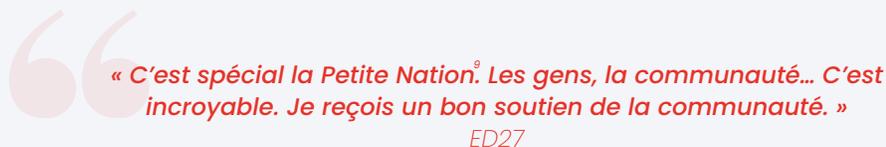
Selon les projections démographiques les plus favorables, les récentes tendances permettent d'estimer une croissance moyenne annuelle d'environ 34 personnes, soit un taux d'accroissement annuel de 0,2 %, de 2021 à 2051 (ISQ, 2024). Ces projections combinées à l'important débit de circulation sur la route 105 permettent aux agriculteurs en mise en marché directe d'être optimistes par rapport à l'avenir de leur entreprise. Enfin, d'autres soulignent que leur territoire public regorge d'un potentiel acéricole.

Ville de Gatineau

Les agriculteurs situés sur le territoire de la Ville de Gatineau disent apprécier la proximité qu'ils ont avec le marché et les consommateurs et profiter de cet avantage. Cela dit, ils notent le manque de soutien de la part de la Ville. Un agriculteur mentionne que maints objectifs du PDZAA, adopté en décembre 2018, sont toujours en attente d'approbation. La grande disponibilité de lots agricoles inutilisés est présentée comme étant une source de confusion pour les ED qui, malgré leur implication au sein d'associations et comités agricoles, ont de la difficulté à comprendre cette situation. Effectivement, ces derniers aimeraient que la Ville diffuse davantage d'informations à propos de leur utilisation potentielle et des conditions de location qui s'y rattache.

Papineau

Les agriculteurs de la MRC de Papineau expriment un fort sentiment d'appartenance et de fierté à leur territoire.



Des agriculteurs soulignent avoir reçu un soutien exemplaire de la part de la MRC lors de leur établissement. Ils mentionnent que la présence d'événements agricoles et agroalimentaires a contribué de façon importante à leur intégration au sein de la communauté. Certains ont profité du programme Soutien au travail autonome avant qu'il ne soit suspendu au mois de mai 2024. Ils s'estiment chanceux de l'avoir obtenu, précisant que certains territoires québécois ne distribuaient plus de telles mesures d'aide pour le démarrage d'entreprises agricoles. Enfin, des agriculteurs en productions végétales préfèrent faire leur mise en marché en Ontario, notamment à cause des marchés publics qui s'y trouvent, mais aussi parce que la clientèle y est plus enthousiaste par rapport à leur offre.

● Accès à la Terre

La dernière sous-section de ce chapitre concerne l'accès à la terre. Ce défi, pouvant être compris comme un enjeu d'aménagement du territoire (Calo et al., 2024 ; Calo et Corbett, 2024 ; Cyr, 2012 ; Pinton et al., 2023 ; Torre et al., 2023), est aussi perçu comme le « nerf de la guerre » de l'établissement agricole par voie de démarrage. Si l'on prend en considération les deux collectes de données, cette sous-population est représentée par 31,9 % des personnes ayant répondu au sondage et 65,5 % des agriculteurs interviewés. La proportion d'établissements par démarrage présenté dans le plus récent Portrait de la relève agricole, étant à 69%, se rapproche donc de la proportion de personnes interviewées lors de la collecte de données qualitative (MAPAQ, 2023). On traitera dans cette partie de plusieurs aspects permettant de mieux comprendre de quelle façon cet enjeu est vécu par les entrepreneurs agricoles débutants de l'Outaouais.

Concentration, disponibilité et prix des terres

Le prix des terres agricoles en Outaouais est relativement bas lorsque comparé aux autres régions québécoises. La figure 12 présente l'évolution de la valeur moyenne des terres entre 2021 et 2023 et selon les territoires.

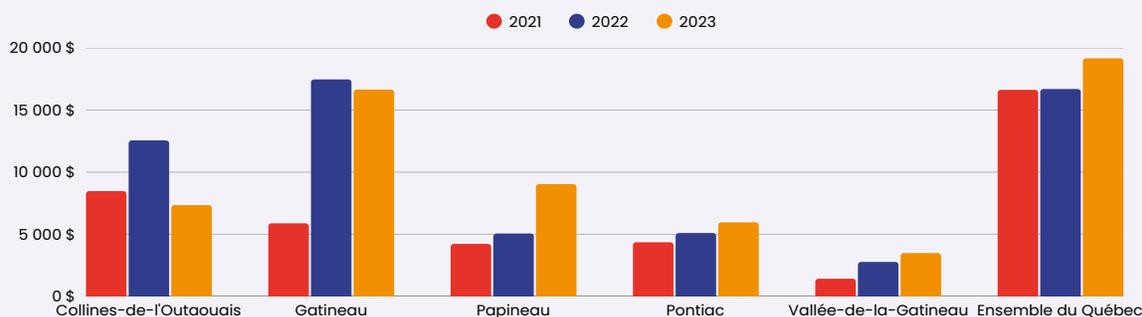
En 2023, seules les terres transigées sur le territoire de la ville de Gatineau avaient une valeur moyenne supérieure à 10,000 \$ à l'hectare. Lors des entretiens, plusieurs agriculteurs ont mentionné que le prix des terres avait facilité leur établissement dans la région. Ce commentaire est repris par des acériculteurs, qui notent le potentiel de démarrer une entreprise en territoires forestiers publics, réduisant ainsi les coûts initiaux.

Au-delà des agriculteurs, les prix relativement bas attirent d'autres types d'acheteurs. Selon les ED, l'accapement des terres par des non-agriculteurs est un phénomène très présent au sein des différents territoires. Alors que certains de ces propriétaires louent leur terre, d'autres pratiquent une agriculture non commerciale (gentleman farmer) ou, tout simplement, laissent leur terre en friche.

9. En référence à une partie du territoire de la MRC de Papineau. De nos jours, cette désignation évoque un sentiment d'appartenance et transporte une signification culturelle et historique.

FIGURE 12

Proportions des principales productions régionales, selon le territoire, 2021 à 2023



Sources : FADQ (2025). Données au Bulletin Transac-Terres par MRC de la région de l'Outaouais, Vice-présidence au financement. FADQ (2024). Bulletin Transac-Terres, Valeur des terres agricoles, Édition 2024 – Années 2020 à 2023. Adaptation de l'ODO.

« Ça l'arrive très souvent, j'en connais une autre personne, une de nos clientes aussi, la même chose. Donc c'est des gens qui ont une résidence à Ottawa et qui achètent des fermes et puis, des fois, ils vont les louer [les terres agricoles], des fois non. »

ED03

« On le voit dans la Vallée-de-la-Gatineau [...], mais il y a beaucoup de terrains qui sont achetés, mettons par des retraités ou peu importe, eux autres c'est pour faire du ski de fond puis prendre leur marche le matin, puis ils laissent aller les champs. »

ED06

« Dans le cas de l'Outaouais, je pense que t'as un enjeu qui existe quand même d'acheter des terres agricoles comme terrain de jeu parce que pour eux c'est pas cher. »

ED10

Ces trois extraits proviennent d'agriculteurs du Pontiac, de la Vallée-de-la-Gatineau et de Papineau. D'autres ED mentionnent que les propriétaires de terres se fient souvent au prix moyen québécois ou se réfèrent au prix des lots en zone blanche. Un agriculteur exprime clairement son inquiétude face à ce défi :

« En Outaouais, plusieurs vendeurs situés en zone verte pensent pouvoir vendre au prix du développement résidentiel (terre agricole à subdiviser en lots), même si aucun projet de dézonage n'est prévu. Ceci a pour effet de rendre les terres inabordables pour l'agriculture même en zone verte, en plus de mettre le paysage autour des villes en jachère, en attente de développements immobiliers qui n'arriveront jamais (enfin, je l'espère). »

ED18



D'ailleurs, quand on leur demande dans le sondage d'expliquer leur niveau de satisfaction à l'égard de 13 variables concernant leur lot, les répondants attribuent le pire score au prix payé; 62,5 % ont dit être très insatisfaits ou insatisfaits. À l'inverse, 25 % sont très satisfaits du prix de leur lot. Enfin, la majorité des agriculteurs se disent satisfaits ou très satisfaits de la taille du lot, de l'accès à l'eau, de leur proximité aux marchés et de la disponibilité des services.

Des agriculteurs dans l'ensemble des territoires disent recevoir des offres d'achat de la part d'investisseurs ou d'entreprises agricoles. Quelques ED de la MRC de Papineau ont indiqué avoir reçu des offres atteignant jusqu'à 15,000 \$ l'hectare.

« Y'a des promoteurs immobiliers qui ont fait de l'immobilier. Là y font un petit peu d'agriculture, pis vu qu'y ont fait de l'immobilier y se sont remplis les poches, pis là ils achètent des terres. [...] Pis y'a de gros agriculteurs aussi dans le coin qui achètent des terres à bon prix. Juste pour être plus gros.»

ED26

En plus de l'accaparement des terres par des non agriculteurs à des fins de villégiatures (Loyer et Doyon, 2019), des investisseurs et de grandes entreprises agricoles de l'extérieur de la région (notamment Saint-Hyacinthe, Mirabel et Salaberry-de-Valleyfield) profitent des bas prix régionaux pour investir, par la revente ou la location, ou pour agrandir leurs activités.

« On le voit déjà beaucoup autour. Ils se font approcher, les fermiers se font beaucoup approcher. »

ED20

Souvent, ce sont des producteurs en grandes cultures¹⁰ qui ont les moyens d'acheter les plus petits producteurs. Cette réalité relève du phénomène de concentration des terres, caractérisée par une augmentation de la taille moyenne des fermes et une diminution du nombre total d'entreprises en activité. Dans un tel contexte, il devient difficile pour les entrepreneurs débutants et aspirants-agriculteurs d'entrer sur le marché.

En guise d'exemple, un agriculteur dit vouloir acheter un lot agricole de moins de quinze hectares sur lequel il fait de la coupe d'arbres, celui-ci étant donc impraticable, pour le moment, à l'agriculture. Dans ce cas précis, la CPTAQ a refusé la demande sous prétexte que le lot devait être vendu à un agriculteur propriétaire d'un lot contigu. Certains ED tentent de rentabiliser leur entreprise sur de petites surfaces. D'ailleurs, des cédants mentionnent avoir le désir de morceler leur lot afin de vendre de plus petites parcelles pour répondre aux intérêts des aspirants les ayant approchés. Malgré leurs bonnes intentions, la réglementation en place limite leur capacité à y arriver.

Cela dit, cette situation affecte non seulement les nouveaux entrepreneurs, mais aussi les agriculteurs actifs depuis plusieurs années et qui désirent accroître leurs activités. Lorsque le prix à l'hectare devient trop élevé, il est difficile pour les petits et moyens producteurs de rentabiliser leur production. En revanche, les plus gros joueurs qui disposent de plus de moyens peuvent y parvenir. Les difficultés financières rattachées à la montée des prix du foncier contribuent à la détresse psychologique des agriculteurs (Heaberlin et Shattuck, 2023). Nous avons été en mesure de confirmer cette observation dans nos collectes de données, notamment par le fait que les aspects financiers sont perçus comme un facteur de stress très important pour les agriculteurs questionnés.

Protection et valorisation du territoire agricole

Les agriculteurs rencontrés apprécient les moyens entrepris par l'État pour assurer la protection et la valorisation des terres agricoles. Toutefois, la réglementation en place est trop stricte aux yeux de certains.

« On a deux lacs que les gens connaissent pas nécessairement, cachés dans la forêt. C'est bien beau. C'est assez spécial. Ça, c'est un autre défi, plus compliqué. C'est zoné agricole. Pis c'est ça qui est dommage parce que, on veut pas faire un développement de 75 maisons, c'est juste pour avoir un revenu supplémentaire, faire de l'agrotourisme. »

ED27

10. En référence à une partie du territoire de la MRC de Papineau. De nos jours, cette désignation évoque un sentiment d'appartenance et transporte une signification culturelle et historique.



Presque chacun des agriculteurs rencontrés (ED et EC confondus) détient une histoire similaire à celle-ci. C'est un enjeu qui touche plus particulièrement ceux qui font ou désirent faire de l'agrotourisme. En plus d'être chronophages et onéreuses, ces interactions avec la CPTAQ ne garantissent pas une approbation. Certains ED trouvent difficile de comprendre la réglementation de la Commission, et surtout les critères sur lesquels la Commission se base pour exiger une autorisation.

Certains croient que la mise en place d'activités connexes à l'agrotourisme (location de petites maisons, mariages, etc.) pourrait contribuer à la rentabilité de leur entreprise ainsi qu'au dynamisme de leur milieu de vie. Un agriculteur observe que des lots ont été achetés dans les dernières années par des personnes ayant tenté sans succès de démarrer leur entreprise agricole. À la suite de la fermeture de ces entreprises, la terre a été mise en vente et achetée par des non-agriculteurs qui, aujourd'hui, ne pratiquent plus l'agriculture. Quelques agriculteurs disent quant à eux pratiquer l'agriculture sur des terres qui ne sont pas zonées vertes.

“ *Et toutes les choses que je voulais faire, la réponse c'est tout le temps non. Mais je le fais pareil. »*

ED02

Le constat qui se dégage de ces dernières lignes, c'est que les agriculteurs souhaitent être en mesure de poursuivre leurs activités légalement tout en ayant la possibilité de diversifier leurs sources de revenus. Plusieurs comprennent les enjeux de jurisprudence qui sous-tendent le défi d'adapter la LPTAA aux réalités de chaque entreprise. Cela dit, les agriculteurs souhaiteraient qu'on tienne compte davantage du contexte entrepreneurial et territorial de leurs demandes, surtout lorsque celles-ci sont soutenues par les instances administratives (municipalité, MRC) et syndicales (UPA).

Au fil du temps, si la LPTAA continue d'être appliquée au détriment des aspirations des nouvelles entreprises agricoles, ce ne sont plus les terres que cette loi protégera, mais les entreprises dont la vision de l'agriculture en est compatible. Autrement dit, plusieurs agriculteurs rencontrés – la vaste majorité opérant de petites et moyennes entreprises – ne ressentent pas que les structures réglementaires et législatives en place sont suffisamment souples pour s'accorder à leurs besoins.

Location et habitation

Selon les résultats du sondage, 17 % des agriculteurs (8 sur 47) se trouvent dans une situation de location avec ou sans promesse d'achat. Seulement un agriculteur n'envisage pas de devenir propriétaire. De ce même groupe, 6 répondants sur 8 ont indiqué que leur situation limitait le développement de leur entreprise. Même sous la protection de baux notariés, certains agriculteurs restent en situation précaire, car ils ne savent pas où ils iront à la suite de leur entente. Pour les ED, cela représente une situation insécurisante (Horst et Gwin, 2018). Le partage d'une vision commune et le maintien d'une bonne relation avec le propriétaire deviennent alors des objectifs centraux à la pérennité de leur entreprise. Un manquement en ce sens peut provoquer des tensions et retarder les ambitions de la relève. Par exemple, un agriculteur déclare avoir mis fin à un ancien partenariat de location, car la dynamique de pouvoir orientait l'entreprise dans une direction qui ne répondait pas à ses aspirations. Ce déménagement demande beaucoup de préparation et, évidemment, ce n'est pas toutes les entreprises qui peuvent se permettre de tels changements. La durée des baux, la relation cédant-repreneur, le prix et la localisation du lot sont des facteurs ayant une influence sur le développement de pratiques durables ou agroécologiques (Leonhardt et al., 2021).

Cela dit, les ED en location peuvent aussi profiter d'une proximité avec le propriétaire ou, dans le cas d'une promesse d'achat, avec le cédant. Ces formules mitoyennes peuvent procurer plusieurs avantages aux nouveaux agriculteurs. Certains voient le propriétaire comme un mentor, qui leur apporte une aide sous différentes formes : soutien agronomique, réparation de machineries et co-signataire pour l'obtention de prêts. Ce cheminement commun permet aux deux parties de consolider une vision commune et d'assurer le succès du transfert.

Notons aussi que 19,2 % des répondants au sondage ont déclaré qu'il était difficile ou très difficile pour eux d'accéder à un logement. Quelques agriculteurs ne résidant pas à la ferme disent voyager une à deux heures par jour. Dans certains cas, des ED récemment établis mentionnent devoir travailler à temps plein à l'extérieur de l'entreprise pour financer leurs activités agricoles. Puisque les agriculteurs doivent travailler la majorité de l'année sur la terre pour avoir le droit d'y construire une habitation, la réglementation en place est une source de découragement pour ceux dans cette situation.

« Il faut que la majorité des revenus que tu fais dans ton année, donc 50 % plus un, soit au minimum agricole, puis là un revenu agricole ne peut être que généré à partir de la vente de produits. La majorité du temps que tu passes à travailler aussi, il faut que ce soit dans la ferme, donc, disons sur l'échelle d'une année au complet, il faut que tu passes 26 semaines plus une journée, à faire du travail de ferme plutôt que d'avoir un emploi à côté pour être considéré à temps plein. »

ED16

Le CISA a récemment présenté les données préliminaires d'une étude menée à l'échelle provinciale sur les défis et les besoins en habitation des aspirants-agriculteurs et de la relève agricole (CISA, 2025). Selon les résultats dévoilés, 82 des 102 aspirants sondés envisagent la propriété privée pour accéder à la terre. Parmi la relève établie, 45 des 114 agriculteurs ne vivent pas sur le lieu de production, et 25 d'entre eux ne sont pas satisfaits de leur situation. Dans un contexte où la majorité des agriculteurs misent sur la vente de leur entreprise pour assurer leur retraite (FRAQ, 2024), l'accès à la terre et à la propriété devient donc un défi de taille pour la prochaine génération qui désire à son tour devenir propriétaire.

Présence et utilisation des services

Face à ces défis d'accès à la terre et à l'habitation, les agriculteurs dans l'ensemble des territoires soulignent le travail des agents de maillage de L'ARTERRE¹¹ et des employés de la MRC. Ils mentionnent aussi que l'accompagnement par des professionnels connaissant la réalité agricole a facilité leur processus d'établissement. Les agriculteurs se considèrent chanceux d'avoir trouvé un comptable ou un notaire d'un tel calibre, et une forte reconnaissance face à la structure d'accompagnement québécoise émane des ED en provenance d'autres provinces.

Cela dit, peu d'entre eux trouvent de tels services en Outaouais, car la demande dépasse l'offre régionale. Cette situation s'applique notamment aux services vétérinaires. En effet, en raison de la faible demande dans certaines MRC, les services vétérinaires offerts ne sont pas spécialisés dans l'ensemble des productions. Tout de même, la couverture régionale des spécialistes ne représente pas un enjeu aux yeux de la majorité des agriculteurs, car ils sont en mesure de rejoindre leurs conseillers par visioconférence ou téléphone.

« So she also does vegetable consultation. And so she's still our agronomist, and she comes four times a year. She does a visit in Outaouais, Abitibi and then goes back to Rimouski. So she travels a lot. »

ED28

Certains entrepreneurs débutants apprécient le soutien agronomique et entrepreneurial qu'ils ont reçu du MAPAQ. Par contre, en comparant les services qu'ils reçoivent à ceux qu'ils recevaient au début de leur carrière, plusieurs cédants notent que leur rapport au Ministère est aujourd'hui plus impersonnel qu'avant. Les EC rencontrés profitent tout de même des services à leur disposition, mentionnant avoir eu droit à une subvention d'une SADC pour être accompagnés dans la création d'un plan de transfert. D'autres disent avoir utilisé des comptables de l'UPA, des fiscalistes et des conseillers en transfert afin de mieux préparer leur retraite. Pour certains producteurs viticoles, le soutien d'étudiants et de professeurs de l'ISFORT est très apprécié.

Le soutien professionnel de l'UPA est d'ailleurs important aux yeux des agriculteurs. L'organisation syndicale est la première porte à laquelle ils cognent lorsqu'ils ont besoin d'une aide quelconque. C'est le cas pour un ED qui, au moment du décès d'un proche, s'est fait référer à Écoute agricole et a reçu un soutien psychosocial de qualité.

11. L'ARTERRE est un service québécois de maillage favorisant l'accès à la terre, le démarrage et le transfert d'entreprises agricoles par le jumelage d'aspirants-agriculteurs et de propriétaires.

« On a fait affaire justement avec Écoute agricole. Bon, quand mon oncle est décédé, on a demandé leurs services parce que, ben [...] ça touche tout le monde en même temps... ils ont été d'un grand, grand soutien. »

ED01

Le sondage nous a aussi permis de recueillir des informations sur l'utilisation des services techniques et psychosociaux. Près de la moitié (48,9 %) des répondants disent n'avoir jamais profité des services d'accompagnement disponibles en Outaouais. Parmi les raisons évoquées, 38,5 % des répondants mentionnent le manque de temps ainsi que la méconnaissance des services à leur disposition. De plus, 11,5 % disent ne pas en avoir eu besoin. Trois autres freins, comptant chacun pour 9,6 % des réponses, sont évoqués pour expliquer l'inutilisation des services : leur coût trop élevé, le scepticisme envers leurs retombées et l'importance des barrières culturelles et linguistiques.

Les agriculteurs ayant profité des services d'accompagnement dans la région ont majoritairement fait appel à un agronome (29,9 %), à un comptable (16,4 %) ou à un notaire (13,4 %). Plus de la moitié sont satisfaits ou très satisfaits de la qualité des informations reçues, du prix et de la disponibilité des professionnels. Par contre, 20,8 % sont insatisfaits ou très insatisfaits de l'emplacement des services et 25 % déclarent être insatisfaits ou très insatisfaits de l'adaptabilité des services à leurs besoins.

S'approprier le milieu

Une fois la terre trouvée, les agriculteurs mettent en marche leurs activités ou, dans certains cas, reprennent celles d'une précédente entreprise. Cette section regroupe trois thématiques davantage orientées vers les enjeux de la production. La première concerne la mise en place et l'entretien de l'appareil productif, ce qui comprend l'accès aux ressources naturelles, à la main-d'œuvre, à la machinerie, aux infrastructures et aux intrants. La seconde porte sur la commercialisation et la mise en marché des produits frais et transformés. Enfin, la troisième thématique reprend les perspectives des ED et EC en lien avec le transfert d'une entreprise. Elle offre un portrait différencié de cette étape, d'abord du point de vue du cédant, ensuite du regard du reprenneur.

● Appareil productif

Accès et disponibilité de la main-d'œuvre

Si l'accès à la terre est compris comme le défi le plus important au démarrage d'une nouvelle entreprise agricole, la disponibilité de la main-d'œuvre qualifiée peut être son équivalent chez les entrepreneurs en activité. Au dernier Recensement de l'agriculture, seulement 14,8 % des entreprises agricoles de l'Outaouais déclaraient avoir des travailleurs rémunérés (Statistique Canada, 2022c, 2022d). Pour le Québec, la proportion s'élève à 32,9%.

Plusieurs raisons peuvent expliquer qu'une entreprise ait besoin ou non d'employés. Les entreprises de plus petite taille ne disposent peut-être pas de revenus suffisants pour embaucher une aide. Certains agriculteurs préfèrent garder leur entreprise « à échelle humaine », faisant le choix de ne pas prendre d'expansion ou d'assumer l'entièreté des tâches. Enfin, certains producteurs n'ont pas besoin, ou très peu, de main-d'œuvre. À propos de ce dernier point, la proportion des travailleurs saisonniers ou temporaires par rapport au nombre total de travailleurs agricoles est plus importante en Outaouais (45,4 %) qu'à l'échelle provinciale (30,1 %) (ibid.).

Ces statistiques ont été reflétées lors des entretiens, où la vaste majorité des besoins énoncés par les agriculteurs concernaient l'accès à une main-d'œuvre ponctuelle ou saisonnière. Effectivement, certaines productions requièrent des employés pendant seulement quelques mois, voire quelques semaines par année. Des viticulteurs et acériculteurs souhaitent que le système d'encadrement des travailleurs étrangers temporaires (TET) soit plus souple, par exemple pour permettre aux entreprises de se partager des travailleurs selon leurs besoins. L'un des répondants propose de mettre sur pied un bassin d'employés et de développer, avec d'autres fermes, un calendrier de travail pour ainsi organiser le transport, l'horaire et l'hébergement des TET. Chaque année, des problèmes bureaucratiques peuvent occasionner des retards dans l'admission au pays de ces travailleurs. Ces situations sont souvent hors du contrôle des agriculteurs, qui se retrouvent à devoir pallier ce défi imprévisible. Malgré cet enjeu et les coûts importants associés à l'emploi des TET, plusieurs participants préfèrent cette option à l'emploi de travailleurs canadiens. Ils précisent que même s'il serait plus rentable d'embaucher des gens d'ici, ils préfèrent l'expérience et la fiabilité des TET.



« En tout cas moi, c'est des gens avec qui je m'entends vraiment bien. On se rejoint beaucoup au niveau de l'éthique de travail, puis de l'importance que le travail a dans notre vie. »

ED12

D'ailleurs, plusieurs ED développent une relation de confiance avec les travailleurs étrangers. Ces derniers reviennent souvent d'une année à l'autre. Dans certains cas, d'autres membres de leur famille intègrent aussi l'entreprise agricole. Un agriculteur mentionne avoir identifié l'un des TET qu'il emploie comme un potentiel repreneur. Cela dit, des agriculteurs déplorent le fait que la « paparasse » est à recommencer chaque année, même quand ils engagent les mêmes personnes.

Bien qu'il soit difficile pour tous les agriculteurs de trouver une main-d'œuvre qualifiée, l'intensité du défi et la fréquence à laquelle il se présente varient d'une entreprise à l'autre. Par exemple, quelques entreprises en maraîchage biologique diversifié disent ne jamais avoir manqué de personnel pendant la saison estivale. L'une dit même avoir eu davantage de demandes que de postes disponibles. Cela dit, le contexte de pénurie de main-d'œuvre est exacerbé par le fait que d'autres employeurs à proximité offrent un meilleur salaire et des conditions de travail plus confortables. Pour certains, le recrutement n'est pas le seul enjeu, car les défis d'habitation représentent un frein additionnel lorsqu'ils sont éloignés des centres urbains et des villages. Quelques agriculteurs contournent cette difficulté en achetant, louant ou empruntant une roulotte afin de loger temporairement leurs employés saisonniers.

« C'est très difficile de trouver quelqu'un qui vit assez proche de la ferme. Fait que nous, on était obligé de trouver des logements pour les employés. »

ED02

Dans le même esprit que la proposition de créer un bassin d'employés étrangers, quelques agriculteurs ont souligné qu'une main-d'œuvre « volante » répondrait à leurs besoins. Ceux-ci recherchent notamment une ou des personnes pour accomplir un certain nombre de tâches (kiosque, transport, désherbage, nettoyage, etc.). Dans plusieurs cas, les enfants des agriculteurs donnent un bon coup de main pendant les vacances d'été. Des agriculteurs soulignent aussi la pertinence du Centre d'emploi agricole de l'UPA et du programme Emplois d'été Canada. Ce dernier se limite tout de même aux citoyens canadiens, ce qui représente un défi car certains agriculteurs préféreraient embaucher des personnes étrangères qui ont envie de travailler en agriculture plutôt que des personnes du Canada qui n'ont pas envie d'y être. Dans l'ensemble, le manque de main-d'œuvre qualifiée a forcé des producteurs à interrompre ou mettre sur pause certains volets de leur production.

« C'est difficile après de trouver quelqu'un qui veut rester. C'est tout un défi. »

ED04

Notons à ce sujet que 46,8 % des répondants au sondage ont déclaré avoir besoin d'une main-d'œuvre qualifiée, soit 59,1 % chez les agricultrices et 36 % chez les agriculteurs. Tous genres confondus, plus des trois quarts (77,3 %) des répondants ayant besoin d'employés n'y ont pas accès. La principale limite au recrutement de main-d'œuvre est financière (44,1 %). La seconde s'explique par le manque de qualification des personnes qui sont disponibles. En d'autres mots, 30,9 % des répondants attribuent leur difficulté d'accès à la main-d'œuvre non pas au manque de disponibilité des personnes, mais à leur manque de qualifications.

Accès au bénévolat

Le bénévolat est compris comme un élément important à la pérennité des petites entreprises agroécologiques opérant en circuit court (Ahmad et al., 2020 ; Hermesse et al., 2020 ; Rossi et al., 2024). Les ED rencontrés disent qu'ils peuvent compter sur leurs proches pour obtenir une aide bénévole, et souvent de leurs parents retraités. Dans les cas de transfert, il arrive aussi que le cédant consacre beaucoup d'heures de travail à l'entreprise des repreneurs sans nécessairement demander une rémunération.

« On n'a pas d'employés, mais on a énormément d'aide là, dans notre entourage. Écoute, on a un beau réseau. »

ED04

« On a fait un bâtiment, il y a des amis qui venaient aider. C'est comme indispensable. C'est même pas possible de penser qu'on pourrait partir une ferme s'il y avait pas un réseau en arrière. »

ED10

Le sondage a révélé que 55,3 % des ED reçoivent une aide bénévole pour accomplir des tâches journalières ou sporadiques. Une proportion plus importante de femmes (68,2 %) que d'hommes (44 %) profitent de ce type de soutien. Bien que la majorité des bénévoles (61,5 %) travaillent moins de 10 heures par semaine, 23,1 % travaillent à la ferme entre 11 et 20 heures hebdomadairement. Enfin, 15,4 % d'entre eux donnent entre 21 et 30 heures de leur temps à l'entreprise chaque semaine.

Machinerie et accès à l'eau

Dans le contexte actuel, il n'est pas viable pour la majorité des entrepreneurs débutants d'acheter de l'équipement neuf. Ils doivent donc être en mesure de réparer eux-mêmes l'équipement usagé ou d'avoir accès à des professionnels. Des agriculteurs aimeraient voir davantage de programmes d'aide pour l'achat de machineries et d'équipements usagés. Cela dit, les professionnels polyvalents ou spécialisés ne courent pas les rangs et ne sont pas toujours disponibles. Le défi de trouver des électriciens ou des mécaniciens fiables est encore plus grand pour ceux qui ont une entreprise de moyenne ou grande taille, puisque la fréquence des réparations s'accroît selon la quantité de machineries et d'équipements sur le site de production.

L'eau est aussi un facteur limitant pour plusieurs producteurs, notamment le manque d'eau lors de canicules, mais aussi les problèmes d'irrigation et de drainage. Ces enjeux occasionnent des coûts importants en début de parcours. Les ED doivent prévoir ces coûts, mais comme les terres disponibles sont rares, ils ne peuvent pas nécessairement attendre de trouver le lot idéal et doivent plutôt retravailler leur lot. À ce sujet, le quart (25 %) des répondants au sondage se disent insatisfaits de l'état du drainage sur leur terre. Rappelons aussi que 37,5 % sont insatisfaits ou très insatisfaits de l'état de leurs infrastructures.

● Commercialisation

Abbatage

Qualifier de préoccupante la situation de l'abattage en Outaouais est sans doute un euphémisme. Les agriculteurs qui disposent d'une place dans l'un des abattoirs de la région sont conscients de leur chance. En effet, ces derniers soulignent l'importance de maintenir une bonne relation avec leur abattoir, car ils sont dépendants de ce service et ne souhaitent pas faire davantage de déplacements pour transformer leurs animaux.

« J'essaie que vraiment, qu'y me rappellent pas, qu'ils fassent pas trop de paperasse, je veux vraiment avoir un bon dossier avec eux. »

ED04

Les abattoirs régionaux sont surchargés, ils ne peuvent donc pas toujours accueillir de nouveaux producteurs. Cette situation affecte aussi des agriculteurs déjà en activité, car ils peuvent difficilement augmenter leur volume de production. Certains déclarent refuser de nouveaux clients, car ils ne peuvent pas fournir à la demande. Parce qu'il freine le potentiel de démarrage et d'expansion des nouvelles entreprises, ce contexte régional représente un goulot d'étranglement dans la mise en marché directe de la viande. Un ED a cessé sa production de volaille, car l'abattoir avec lequel il travaillait a cessé d'accepter ce type d'animaux.

Les abattoirs de l'Outaouais ne sont pas inspectés par les autorités fédérales, ce qui fait en sorte que la viande transformée dans la région ne peut pas être distribuée du côté ontarien de la rivière. Cela dit, des agriculteurs de toutes les MRC se déplacent jusqu'à Terrebonne ou Salaberry-de-Valleyfield pour recevoir un tel service.



Le rachat par la MRC de Pontiac de l'abattoir à Shawville représente donc une lueur d'espoir pour plusieurs producteurs. La coopérative AgriSaveur, qui gère le site, est composée de producteurs de la région, d'employés et de membres de soutien afin de répondre aux besoins d'abattage et de découpe pour bovins, équins, caprins, ovins et cervidés (AgriSaveur, 2024).

Circuit court et agrotourisme

Les méthodes de commercialisation en circuit court varient grandement d'une entreprise à l'autre. Pour les agriculteurs pouvant profiter du débit de circulation des villégiateurs sur les artères routières ou ceux qui cultivent des aliments n'étant pas régis par les réglementations interprovinciales, la proximité du marché ontarien est une plus-value non négligeable au contexte d'établissement agricole régional. En 2021, 278 exploitations outaouaises déclaraient participer à au moins une forme de commercialisation en vente directe (Statistique Canada, 2022b). Cela représentait 29,1 % du total des entreprises. À l'échelle du Québec, la proportion équivalente s'élevait à 20,5 %.

Les principaux canaux de commercialisation des ED ayant répondu au sondage sont les marchés publics, le kiosque à la ferme et la vente en ligne. La vente en ligne se fait principalement par le biais du Marché de l'Outaouais. Chacun de ces moyens est priorisé par 17,2 % des agriculteurs. De plus, 11,1 % disent produire des paniers sous la formule d'agriculture soutenue par la communauté (ASC), 9,1 % font de la distribution en gros et 7,1 % desservent les épiceries et supermarchés locaux. Certains agriculteurs font aussi affaire avec les restaurants de la région. Dans quelques cas, les plus petites fermes épuisent une bonne partie de leur production auprès de leurs amis et de leur famille.

Les agriculteurs mentionnent que les paniers en formule ASC demandent énormément de préparation et de planification. Nettoyage des légumes, création d'une infolettre bilingue, assemblage des paniers, proposition de recettes, livraison à domicile et dans les points de chute... Pour plusieurs, ces tâches sont assumées fièrement, car cette forme de mise en marché leur garantit un revenu, ce qui facilite la gestion de la trésorerie en début de saison. Cela étant dit, les ED tentent de diversifier le plus possible leurs canaux de mise en marché. Ils disent que cette diversification les rend moins vulnérables aux fluctuations de la demande, sujet qui est davantage détaillé à la page 61.

Les producteurs de fruits et légumes réalisent aussi une bonne partie de leurs ventes dans les marchés publics de l'Outaouais, des Laurentides, d'Ottawa et de Montréal. Certains déplorent le fait que les marchés en Outaouais soient saisonniers et ne soient pas adaptés aux intempéries. Les marchés publics sont très importants aux yeux des agriculteurs qui y participent, car c'est une occasion pour eux de rencontrer leurs homologues et leur clientèle et de socialiser.

Enfin, des agriculteurs détiennent des partenariats corporatifs pour offrir des produits frais aux employés de la Ville de Gatineau ou de MRC. D'autres fournissent des repas et collations à certains centres de santé et de services sociaux. Cela dit, très peu adoptent cette stratégie de mise en marché, car les besoins institutionnels sont souvent précis, ce qui nécessite habituellement une première transformation des aliments.

Rapport avec la clientèle

Comme mentionné, la prise de contact avec la clientèle est très importante aux yeux de la majorité des agriculteurs. Rappelons que la production d'aliments de qualité représente la plus grande fierté des ED ayant répondu au sondage. Le fait de pouvoir discuter directement avec leurs clients représente donc une occasion pour eux de conscientiser les acheteurs potentiels au fait que l'ampleur du travail et la qualité justifient les prix affichés. Cette opportunité d'éducation est aussi reprise par les agriculteurs en productions émergentes, comme l'élevage d'animaux moins connus et la culture de certains fruits, légumes, noix et champignons.

« Notre approche c'est plus la conversation avec le client. En tant que producteur-artisan, on est obligé de livrer. On peut pas demander à un tiers de livrer pour nous. On est obligé d'aller rencontrer – et c'est correct j'adore ça – c'est d'aller à la rencontre de l'épicier, du restaurateur, puis d'expliquer mon produit. Parce que c'est lui qui l'explique au client. »

ED27

Les producteurs soulignent aussi l'importance d'être à l'écoute de leur clientèle afin de comprendre leurs besoins et d'ajuster, lorsque c'est viable, leur offre en matière de légumes ou coupes de viande en fonction de leurs préférences.

« On a commencé avec les marchés publics. C'est sûr que tu te fais connaître. T'apprends à lire le marché. Regarder ce que les gens cherchent. »

ED03

Quelques agriculteurs distribuent des sondages afin de recueillir les avis de leur clientèle. La reconnaissance que reçoivent les ED dans ces lieux d'échange est très gratifiante. À l'inverse, le contact direct peut occasionner des divergences d'opinion entre le consommateur et l'agriculteur, ce qui frustre certains entrepreneurs débutants, qui préfèrent se tenir à l'écart de ce type de mise en marché.

« Moi, j'aime le contact direct avec le client. Pas intéressé à vendre mon produit à quelqu'un qui comprend pas ma réalité, qui est pas intéressé à la comprendre. »

ED24

Selon les agriculteurs, le contexte d'inflation et la pandémie de COVID-19 ont eu un impact positif à court terme sur la consommation locale des gens. D'ailleurs, une recherche exploratoire démontre qu'au début de la période pandémique et en 2022, les prix alimentaires ont moins augmenté dans les marchés fermiers que dans les épiceries (Stephens et al., 2025). Cela dit, les coûts de production et de mise en marché ont, pour leur part, continué d'augmenter pendant cette même période. Donc, les hausses de prix moins importantes sont peut-être le reflet d'une crainte des producteurs de perdre des clients (Mundler et al., 2025). D'autres agriculteurs tentent de fidéliser et d'accroître leur clientèle en offrant des avantages aux abonnés revenant d'une année à l'autre ou à ceux qui recommandent de nouveaux clients.

Publicité

Les ED publicisent leur offre par différents moyens. Ils soulignent l'importance du travail effectué par les organismes régionaux et les MRC pour faire rayonner les producteurs locaux, par la création de circuits touristiques notamment (Tourisme Outaouais, Aventure Outaouais, Croquez Outaouais, etc.). Des agriculteurs disent accueillir des élus ou des médias intéressés à comprendre leur réalité. Les vitrines qui en découlent contribuent de façon significative à leur visibilité. Le Marché de l'Outaouais est aussi une avenue publicitaire appréciée des producteurs. Enfin, le bouche-à-oreille est aussi compris comme un moyen fiable de fidéliser sa clientèle. En tout et partout, le temps que les agriculteurs consacrent à publiciser leur offre de service est perçu comme un investissement qui en vaut la peine.

Transport et entreposage

L'étendue du territoire de l'Outaouais entraîne des enjeux de transport, de distribution et d'entreposage qui sont déjà bien documentés et connus des producteurs (Doucet et Bégin, 2023). Comme mentionné en 4.2.2, la proximité de Gatineau est perçue par plusieurs ED comme un facteur facilitant qui leur permet d'offrir des points de chute à des endroits et moments qui conviennent aux besoins de leur clientèle. Cela dit, le transport des aliments et des animaux reste un enjeu de taille pour plusieurs entreprises qui se retrouvent à faire des heures de route hebdomadairement pour livrer leurs produits dans différents points de chute dans les grands centres urbains (Gatineau, Ottawa et Montréal). Des producteurs hivernaux de fruits et légumes disent manquer d'espace, alors que d'autres aimeraient vendre davantage, mais se sentent limités par leurs capacités de transport et d'entreposage. Des solutions mutuelles sont mises de l'avant pour tenter de contrer ces enjeux, idées que nous détaillons à la page 57.

● Vivre le transfert

Pourquoi y a-t-il autant de démarrages de nouvelles entreprises agricoles en Outaouais? Quels facteurs peuvent expliquer le fait qu'il y ait si peu de transferts familiaux et non apparentés? Nous présentons dans cette sous-section les témoignages de jeunes et moins jeunes agriculteurs ayant vécu une telle situation.

Perspectives des cédants

Peu importe le niveau de préparation du cédant, le transfert d'une entreprise agricole peut être un défi éprouvant. Certains mentionnent avoir eu besoin de temps pour faire le deuil de la fin de cette étape de leur vie et se sentir prêts à passer le bâton à la prochaine génération. À ce propos, la séparation d'un milieu qui lui est familier (ferme, maison) peut provoquer des doutes chez le

cédant, ralentissant le processus de transfert (Chizelle et al., 2019).

« L'an passé on était supposé relancer ça [le transfert], on n'a rien fait. Pis moi je pense que, j'étais comme jammé. Pis là, depuis qu'on a déménagé de la maison que j'étais dedans depuis 61 ans, là je suis OK. Je suis [maintenant] sur la petite ferme, j'ai moins de choses à faire... OK, c'est le temps. »

EC02

La vaste majorité des ED ayant reçu un accompagnement spécialisé se disent reconnaissants du service reçu puisque la préparation leur a permis de clarifier plusieurs questionnements qui, sans qu'ils s'en rendent compte, étaient une source d'anxiété. Des cédants ont aussi reçu un accompagnement du MAPAQ ou de leur MRC. Un agriculteur ayant vécu un transfert aurait souhaité que les conseillers rencontrés lui posent davantage de questions et lui fournissent plus d'outils.

« Ils devraient être un petit peu plus... comment je pourrais dire, 'pro-analyse' ou [poser davantage de] questionnements. Parce que si tu me demandais si je le referais aujourd'hui, je te dirais non. De la même façon, je te dirais non. »

EC05

Des agriculteurs ayant fait un transfert familial expriment la difficulté de perdre le pouvoir décisionnel tout en continuant à vivre sur les lieux. Un agriculteur ayant vécu un transfert familial mentionne qu'il aurait aimé recevoir plus de conseils humains. Il vit des insécurités financières et c'est difficile pour lui de parler de tels enjeux avec sa relève familiale.

« Parce que c'est vrai... Que ce soit mon gendre, ma fille, ou que ce soit un autre membre de la famille, tu es plus chez vous. T'es chez vous encore, parce que c'est ta famille, mais les décisions, tu ne les prends plus. Peut-être que ça sera plus facile de donner des conseils. [...] Ça reste que c'est tes enfants, puis tu veux pas de malheur non plus. »

EC05

D'autres cédants ayant déménagé à la suite du transfert reviennent fréquemment sur les lieux et, au besoin, accompagnent les repreneurs dans leurs activités. Quelques-uns ont avoué ne plus y retourner. De façon générale, les cédants rencontrés aiment être présents pour leur relève et apprécient faire le transfert de connaissances. Lorsqu'ils habitent encore à proximité du lieu de production, ça leur fait plaisir d'aider.

« Le transfert de connaissances se fait... Ils s'approprient l'entreprise, son fonctionnement, et tout ça. »

EC04

À la suite d'un transfert, il arrive que les nouvelles pratiques mises en place par les entrepreneurs débutants suscitent de l'incompréhension chez les cédants. Cela dit, ceux-ci sont conscients que l'entreprise ne leur appartient plus et qu'ils doivent accepter les décisions prises par les nouveaux propriétaires.

« Mais bon, moi je leur ai dit une fois ce que je pense, mais après ça ils font ce qu'ils veulent. »

EC01



Les cédants sont au courant des grands enjeux de la relève agricole. Ils comprennent que le contexte économique a changé et que les ED ont besoin d'un soutien financier important pour reprendre une entreprise en activité. C'est pourquoi une planification financière prévisionnelle de la retraite est une étape cruciale pour ceux qui ont l'intention de transférer. Autant les cédants souhaitent respecter les besoins des potentiels repreneurs, autant des problèmes de compatibilité peuvent survenir entre les parties prenantes. Certains EC disent avoir changé de relève plus d'une fois. Ces changements peuvent être provoqués par un clivage de perspectives ou simplement parce que le moment du transfert était, en rétrospective, mal choisi.

« *On a presque scrapé notre relation à cause de ça. Mais finalement, notre relation c'est plus fort que la ferme. »*

EC02

Finalement, des cédants mentionnent que leurs voisins agriculteurs n'ont pas de relève, que leurs enfants ne sont pas intéressés à reprendre l'entreprise. Ils racontent aussi que certains transfèrent l'entreprise à leurs enfants, qui reprennent l'exploitation pour l'abandonner au bout de quelques années. Ceux qui ont choisi de transférer leur entreprise comprennent aussi pourquoi leurs homologues démantèlent la leur. Certains ne souhaitent tout simplement pas transférer à quelqu'un d'autre leur style de vie, qu'ils jugent malsain. Aux yeux de plusieurs, il est plus simple de vendre ses actifs et ses quotas que de préparer un plan de transfert et de réaliser un transfert.

« *Traire des vaches sept jours semaine ça pas de sens. Vends les vaches pis empêche l'argent du quota. [...] Fais 10 ans que tu travailles ici comme un fou, pas pour donner ça demain matin. Si on déciderait de vendre, ce serait le plus cher possible. »*

EC09

Perspectives des repreneurs

D'entrée de jeu, les ED prêts à reprendre une entreprise disent accorder une importance centrale à la relation qu'ils entretiennent avec le cédant. Tout comme les EC, les ED s'accordent à dire que des accrochages ou des ralentissements peuvent survenir, en raison notamment de visions divergentes. Dans de telles situations, il peut être difficile de trouver un terrain d'entente entre le travail accompli par le cédant et les propres ambitions du repreneur. Un agriculteur souligne qu'une médiation aurait été bénéfique au transfert, et qu'il regrette de ne pas avoir eu accès à ce service qui aurait pu, croit-il, faire en sorte d'aplanir les différences de vision et de parvenir à un compromis.

« *Il y a eu des conflits au niveau [d'un proche] parce que les deux, on est des têtes fortes, puis tu sais on se respecte beaucoup, là, c'est juste qu'on a des visions différentes sauf que, des fois, j'essaie de pousser mes intérêts. Puis il essaie de protéger ses intérêts, faque d'avoir plus de médiation par rapport à ça, ça aurait peut-être réussi à m'aider. »*

EC07

Certains ED dévoilent que leur processus de transfert a grandement été facilité par la compatibilité des visions entre les parties prenantes ou, du moins, par la volonté commune d'arriver à un terrain d'entente.

« *Il m'a appris vraiment bien le métier. Là, j'ai pas eu besoin de faire beaucoup d'essais, d'erreurs. Ça va bien, notre partenariat va bien.. »*

ED11

Cela dit, la volonté n'est pas toujours suffisante. Par exemple, un agriculteur dit avoir bénéficié d'un transfert de connaissances de la part des cédants, mais que leur expérience ne répondait pas à ses besoins. Aux yeux de repreneurs, il est possible et souhaitable de faire vivre, à leur manière, l'héritage de leurs prédécesseurs. De entrepreneurs débutants en situation de transfert disent avoir eu recours à un conseiller externe, mais que les discussions n'ont pas abouti à cause de différends, inconciliables à ce moment, entre les perceptions des parties prenantes.

« Eux autres ont pas la même vision que moi, puis ça, ça influence mon projet. Où est-ce que je vais? Je pense pas que je vais le faire sur ce terrain-là, donc il va falloir que je me trouve un autre endroit. [...] Je pense que pour développer une nouvelle relève au Québec, pour réfléchir à l'agriculture différemment, tu sais, on peut pas s'attendre à ce que de nouvelles générations veulent faire exactement ce que les anciens faisaient... de réfléchir à comment qu'on peut dynamiser le territoire avec des projets qui peuvent venir toucher des nouveaux intérêts.»

EC06

Les processus de transfert pouvant s'étendre sur plusieurs années, le soutien et la présence du cédant sont essentiels pour sécuriser le repreneur. En effet, pour quelques agriculteurs, la période de transfert était une période anxiogène parce que les cédants pouvaient laisser planer une incertitude face à leur intention. Les repreneurs n'avaient donc pas toujours l'impression que les démarches allaient se conclure.

« Tu te trouves une ferme qui cherche de la relève. Tu vas là, tu fais les démarches, t'es là pendant 5 ans. Pis tu sais j'en ai entendu beaucoup d'histoires. Moi je l'ai pas vécu, mais y passent cinq années de leur vie [...] et un moment donné y se font dire 'ah bin finalement ça marchera pas'. »

EC02

« Je suis contente que ça aille pris trois ans pour faire le transfert, mais est-ce que ça aurait pu se faire plus rapidement puis peut-être avec un peu moins, je vais le dire comme ça, de dommages collatéraux? Je pense que c'est ça, ça aurait pu se faire peut-être un peu mieux pour tout le monde finalement. »

ED01

« It was one of those who kept promising the farm to my husband. And then every time you'd wanna put it on paper, he'd rip it away. »

ED05

Un agriculteur ayant repris la ferme familiale s'est fait imposer la condition de vivre dans la vieille maison de ses parents dans le but de préserver le patrimoine familial, alors que son désir était d'en construire une nouvelle pour lui et sa famille. Un autre, songeant à reprendre la terre familiale, se désolé de l'état de celle-ci. Il mentionne qu'elle retourne depuis plusieurs années à l'état de friche, car sa famille ne met ED en place les pratiques nécessaires pour maintenir le sol en activité. Dans un autre cas, un ED dit avoir découvert des vices cachés par l'ancien propriétaire. Par conséquent, la piètre condition de certains équipements et infrastructures a ralenti sa planification initiale. Il explique que leur relation s'est terminée rapidement après le rachat. Des cédants soutiennent aussi financièrement et moralement leur relève, qu'elle soit apparentée ou non. Certains ED ont su en profiter, notamment en rachetant une terre à un prix plus bas que celui du marché ou en obtenant une co-signature de la part du cédant

pour garantir un prêt à la FADQ ou à FAC.

« Si [le cédant] avait pas été là avec justement la liquidité pis un ami qui était prêts à investir avec lui, le projet en ce moment y serait déjà mort.»

ED09

Le réseau d'aide et d'accompagnement utilisé par le cédant tout au long de sa carrière est aussi un aspect positif qui se dégage d'un transfert réussi. Par exemple, plusieurs ED ont hérité d'une clientèle existante bâtie par leur prédécesseur. Pour les repreneurs, ce facteur a aussi facilité leur intégration dans les différents milieux de vie.

« I'd say he's a social butterfly, [...] he knows everything about everybody. So when you need something, you can always ask him. »

ED15

Lors des entretiens, nous avons demandé aux ED s'ils avaient déjà commencé leur réflexion à propos du transfert de leur entreprise. La majorité n'a pas encore réfléchi à ce sujet. Sans avoir nécessairement débuté la planification ou la rédaction d'un plan de transfert, quelques-uns disent souhaiter que leur enfant prenne les rênes, un jour, de l'entreprise. Toutefois, les agriculteurs restent conscients que la décision reviendra à leur succession une fois le moment venu.

Pérenniser ses activités

Les réflexions entourant la viabilité d'un projet agricole sont habituellement au cœur des préoccupations des entrepreneurs, et ce dès l'écriture des premières lignes de leur modèle d'affaires. Une fois que les activités sont entamées, les agriculteurs ont besoin de soutien pour concrétiser les stratégies de pérennisation. Cela leur demande souvent de s'ajuster aux rebondissements ainsi qu'aux imprévus qui se présentent sur leur parcours. La dernière section de cette étude comprend cinq thématiques : la qualité et la disponibilité de l'accompagnement professionnel à la disposition des ED; les stratégies budgétaires qu'ils emploient en ce qui concerne notamment les subventions et leurs relations avec les créanciers; les stratégies d'adaptation face aux enjeux externes à l'agriculture; la santé des agriculteurs; et la création de symbioses et de partenariats au sein d'un écosystème entrepreneurial.

● Accompagnement professionnel

Dans les précédentes sections de ce rapport, nous avons survolé quelques défis en lien avec la disponibilité et la pertinence de l'offre d'accompagnement agricole en Outaouais. Le sondage et les entretiens ont entre autres permis de préciser le degré d'utilisation de ces services, en plus de clarifier leurs besoins et leurs attentes envers une telle structure d'accompagnement.

Adéquation des services

Débutons par quelques mots sur le coût des services-conseils. Grâce au réseau Agriconseils, la vaste majorité des répondants profitent des prix subventionnés pour accéder aux différents professionnels dont ils ont besoin. Pour une minorité d'agriculteurs (9,6 %), les frais associés à l'accompagnement offert en Outaouais représentent tout de même l'un des principaux freins à leur utilisation. De plus, 12,5 % des répondants ayant profité de services-conseils régionaux se disent insatisfaits de leur prix. Alors que plusieurs agriculteurs disent avoir profité des services du MAPAQ à différents moments lors de leur établissement, certains ressentent, depuis quelques années, une baisse de présence et de qualité du soutien en provenance des services gouvernementaux.



« Moi j'ai eu une incroyable journey avec le MAPAQ, pour les premiers 40 ans de ma carrière. 'The good ol' days'. Tu sais, quand on voulait aller voir quelque chose, le MAPAQ était là. On faisait des formations dans le champ, y disaient : je sais pas, mais je vais m'informer. Ça on entend plus ça souvent maintenant. [...] Aujourd'hui j'ai zéro contact avec le MAPAQ. [...] Y'a une déconnexion entre les agriculteurs et le MAPAQ. Ils sont devenus fonctionnaires, ils sont fonctionnaires, ils gèrent des subventions, et le contact... Ils sortent pas, ils connaissent pas la réalité des producteurs, et la déconnexion est très grande. »

EC02

« Mais quand je regarde aujourd'hui, les gens qui travaillent pour [le] MAPAQ ou les agronomes avec qui on travaille, j'ai l'impression que l'élève a un petit peu dépassé le maître. [...] J'ai l'impression que les producteurs aujourd'hui sont beaucoup plus informés, savent beaucoup plus où est-ce qu'ils s'en vont, ont beaucoup plus les ressources, puis les connaissances pour mener leur projet à terme. »

ED05

Certains agriculteurs sont conscients que l'Outaouais n'est pas une région foncièrement agricole. Cela peut occasionner des ralentissements dans le soutien qu'ils reçoivent, notamment lorsqu'ils sollicitent de l'aide pour une culture ou un élevage précis. Les agriculteurs de la région souhaiteraient quand même recevoir un soutien professionnel adapté à leur réalité territoriale. Par exemple, un agriculteur ayant reçu un accompagnement de la FADQ pour l'établissement de son plan d'affaires déclare n'avoir jamais été prévenu des potentielles barrières transfrontalières liées à la mise en marché des animaux qu'il élève.

« Pendant les deux ans qu'on a fait notre plan d'affaires pis qu'on a parlé avec les gens de la FADQ, pis qu'y ont vu notre plan d'affaires pis toute... On a tout le temps dit qu'on allait faire du [de l'agneau] lourd. Y'a jamais personne qui nous a dit qu'on n'avait pas le droit de vendre en Ontario. »

ED07

Rappelons que la méconnaissance des services qui existent est la raison principale pour laquelle les ED n'utilisent pas les services à leur disposition. C'est le cas d'un ED ayant vécu un transfert non apparenté :

« Ce que j'ai trouvé, c'est que y'avait pas beaucoup de ressources, tu sais, y'avait des ressources pour aider les agriculteurs, par exemple [pour] les parents qui passent aux enfants. [...] J'ai trouvé que, je savais pas vers qui me tourner, puis en fait je suis pas certain des services qui existent. »

ED01

Dans un même ordre d'idées, plusieurs répondants croient que l'inadéquation des services par rapport à leurs besoins découle du manque de communication entre les agriculteurs et les organismes ou institutions qui développent et assurent l'offre.

« There needs to be way more conversation and way more information. »

ED05



Enfin, un agriculteur dit qu'il aurait aimé avoir de l'aide pour analyser l'état de différentes entreprises agricoles en vente sur le marché. Évidemment pas au courant de l'existence de L'ARTERRE, il souligne qu'un tel accompagnement aurait facilité son processus de repreneuriat. À ce propos, les agriculteurs applaudissent l'initiative et reconnaissent la pertinence de ce service à l'établissement agricole, mais certains jugent qu'il serait plus efficace et mieux adapté aux besoins des aspirants si les agriculteurs prêts au jumelage étaient en mesure de voir les offres disponibles. Dans l'ensemble, les politiques publiques et services qui en découlent devraient être les fruits de planifications interactives qui reflète les besoins des jeunes entrepreneurs, notamment ceux promulguant des pratiques de production et de commercialisation émergentes (Calo, 2018 ; Cyr, 2012 ; Jacques, 2020 ; Zollet et Maharjan, 2021).

Présence des services

Au-delà de la pertinence des services-conseils, les ED ont indiqué que plusieurs services ne sont tout simplement pas disponibles en Outaouais. À défaut de pouvoir accéder à un soutien répondant à leurs besoins, plusieurs se tournent vers des professionnels hors région ou des collègues pratiquant l'agriculture en Outaouais pour obtenir des conseils.

« Je comprends que c'est ces gens – ces spécialistes-là – vont s'établir où est-ce qu'il y a des agriculteurs, mais d'un autre côté tu sais, s'il y en a pas de spécialistes, les agriculteurs viendront pas s'établir. »

ED01

Des agriculteurs dans l'ovin et les œufs de consommation souhaiteraient avoir accès à du soutien agronomique et vétérinaire dans la région. Alors que quelques agriculteurs mentionnent avoir recours à un vétérinaire, plusieurs déplorent le fait que ce service est limité, voire inexistant dans certaines productions. Cela dit, quelques-uns reçoivent un accompagnement en ligne, pour lequel ils expriment de la gratitude.

« On est sur un profil industriel, on veut avoir de la consistance, on veut avoir le suivi vétérinaire parce que dans la région, il n'y a pas de vétérinaire. Ça serait le fun d'avoir un peu plus de monde spécialisé dans la région. Ça serait positif. »

ED18

Une question du sondage invitait les agriculteurs à évaluer leur facilité d'accès aux services publics, médicaux, financiers et récréatifs. Pour huit des neuf services énumérés, les producteurs déclarent qu'ils peuvent y accéder facilement ou très facilement. Dans l'ensemble, le transport public est un service difficile ou très difficile d'accès pour 44,7 % des répondants. Lors des entretiens, des agriculteurs ajoutent qu'il serait utile de mettre sur pied un système de covoiturage dans les municipalités les moins desservies. Ce service pourrait, par exemple, transporter les enfants à l'école ou la main-d'œuvre jusqu'aux lieux de production. Enfin, 25 % des ED ne s'imaginant pas pratiquer l'agriculture dans 10 ans justifient cette décision par le manque de services (les difficultés financières étant la seule autre variable mentionnée plus souvent, avec 37,5%).

● Viabilité et aides financières

Plusieurs agriculteurs disent ne pas avoir reçu un soutien financier adapté à leur réalité. Plus spécifiquement, ils sentent que les institutions financières ne comprennent pas que les seuils de rentabilité dans plusieurs créneaux demandent des prêts beaucoup plus patients que dans les autres secteurs.

« Que ce soit de la relève ou que ce soit quelqu'un qui veut démarrer, bin tu sais pour un financier c'est pas évident. Parce que la plupart des financiers ne connaissent pas le domaine agricole. Tu sais ça prend des mécanismes qui sont patients dans le temps. Tu sais ça prend huit ans pour s'établir, bin faut compter peut-être douze. »

ED03



Comme mentionné à la section *Stratégies budgétaires* de la page 30, les agriculteurs notent que les institutions bancaires qui disposent de spécialistes agricoles sont généralement en mesure de répondre à leurs besoins. Effectivement, les intervenants jouent un rôle essentiel dans la perception qu'ont les agriculteurs des services financiers reçus (Ouellet et al., 2023). Cela dit, d'autres défis peuvent aussi faire surface auprès des bailleurs de fonds agricoles.

Pertinence, disponibilité et rigidité des subventions

L'accès aux subventions est un défi important pour les entrepreneurs débutants de la région. Le sondage et les entretiens ont fait ressortir plusieurs enjeux ainsi que des solutions potentielles.

Pour certains agriculteurs, au cœur de ce sujet se retrouve l'enjeu de la lourdeur administrative. La simplification des mécanismes d'accès aux fonds publics serait, aux yeux des ED, un moyen efficace pour assurer une distribution plus équitable de l'aide financière. Par exemple, la vaste majorité des agriculteurs souhaitent avoir des opportunités de financement plus malléables, avec moins de critères d'admissibilité ou davantage de critères territoriaux.

« Quand on regarde des programmes au MAPAQ de subventions, que les cadres sont super stricts. Souvent, il faut qu'on trafique, pas qu'on trafique, mais qu'on change nos projets pour les faire 'fitter' dans le programme, faut qu'on change les équipements. [...] Parce que c'est tellement impersonnel, faudrait que ce soit adapté d'un producteur à l'autre, d'une entreprise à l'autre. »

ED12

Selon les ED, la difficulté d'accès aux subventions s'accompagne d'une administration des sommes qui l'est tout autant. La bureaucratie derrière la distribution de ces fonds coûte cher en fonds publics qui pourraient être mieux utilisés pour bonifier les subventions disponibles.

Dans ce même ordre d'idées, certains croient que le gouvernement provincial devrait embaucher une personne-ressource pour effectuer une veille des subventions disponibles au sein des différents paliers et ministères. Cette personne se déplacerait aussi dans les territoires pour aller à la rencontre des agriculteurs et prendre connaissance de leurs besoins spécifiques. Au fil du temps, elle serait en mesure de leur présenter les offres auxquelles chaque entreprise est admissible, ce qui permettrait aussi de mieux adapter les offres de financement public aux besoins territoriaux et entrepreneuriaux.

« C'est très rare, de ce que je vois, que ce soit malléable en fonction de ta réalité à toi. On est je sais pas combien de dizaines de milliers de fermes, mais y a des milliers de réalités avec des milliers de besoins. Puis ça se règle pas avec le formulaire. »

ED17

Un ED propose qu'on alloue à chaque entreprise des sommes qu'elle pourrait ensuite utiliser à sa guise ou en respectant des critères généraux. Dans un tel contexte, on pourrait imaginer un processus allégé de reddition de compte ainsi qu'un accompagnement du MAPAQ afin d'assurer la bonne utilisation des sommes, sans trop augmenter la lourdeur administrative. Une bonification des sommes allouées aux fonds régionaux, comme l'ESBO, pourrait être une avenue pertinente (Bloomfield et Lee, 2024).

Des agriculteurs remettent en question la pertinence des multiples subventions à l'achat de machineries neuves. Certains souhaiteraient que ces fonds soient plutôt orientés vers la réutilisation et la réparation de machineries ou d'infrastructures usagées.



« Y'a pas de politiques assez fortes en agriculture pour continuer à appuyer ces choses-là [la réutilisation, l'achat de machineries usagées]. Garroche de l'argent pour du neuf, mais ça donne quoi? On a-tu plus de Québécois nourris avec des produits québécois? Non. »

EC02

Plusieurs agriculteurs mentionnent aussi avoir des communications troubles avec la FADQ au sujet de son Programme d'appui financier à la relève agricole. Le fait de devoir dépenser de l'argent pour obtenir des remboursements est un autre irritant pour plusieurs. Des agriculteurs dont les études ne cadrent pas avec les critères de la prime à l'établissement aimeraient être en mesure de démontrer les avantages que leur procure leur parcours académique et professionnel. Enfin, pour les entreprises dirigées par plusieurs propriétaires, le critère lié au partage minimal des parts d'entreprise peut être limitant.

L'information transmise dans les communications des ministères est trop souvent formulée en des termes jugés « indigestes » et « bureaucratiques » par les agriculteurs. Certains trouvent qu'ils perdent beaucoup de temps à essayer de comprendre les critères d'admissibilité aux programmes d'aide. De plus, des agriculteurs se désolent de constater que plusieurs programmes d'aide au MAPAQ et à la FADQ n'existent plus.

« We don't get a whole lot of grants, namely because I don't always understand them and I find them annoying to do at times and a lot of the time you need to front load the money and I don't always have the money... and the timing's weird. [...] And all of those programs have now like expired. »

ED05

« Un des gros défis c'est la bureaucratie associée à ces programmes-là. C'est souvent comme, des textes de programmes qui sont longs et très techniques. [...] On regardait l'autre fois. C'était tellement compliqué comment c'était écrit... on n'est pas épais. Mais le programme était tellement flou. On était comme « je pense que je pourrais être éligible ». Mais là, me lancer dans quelque chose d'aussi vague... »

ED00

« Le gouvernement [provincial] a récemment mis la hache dans les programmes de subventions destinés à la relève agricole notamment en maraîchage diversifié. Le programme 'Relève entrepreneuriat et entreprise de petite taille' a été aboli, et ce, malgré son importance capitale pour les entreprises en démarrage. Pour mon entreprise, seuls deux programmes de subventions existent actuellement. Or, les fermes industrielles ont accès à un nombre important de subventions et de programmes d'aide financière. Exemple : Soutien au développement des entreprises serricoles. Ce programme est pour les projets avec plus de 100,000 \$ de dépenses admissibles. »

Répondant au sondage

De plus, plusieurs mentionnent que les périodes d'admissibilité pour l'obtention de subventions ne correspondent pas aux besoins immédiats ou rapprochés des agriculteurs. Ils aimeraient que les périodes d'application soient plus flexibles, ou du moins qu'il soit possible pour eux de présenter leur demande dans les temps donnés, mais de pouvoir utiliser l'argent au moment qui leur convient.

« Le projet [l'offre de subvention] ouvre, je présente mon projet, je vais dire 10-15 jours après, parce que ça me prenait une estimation de mon électricien. Puis l'enveloppe était déjà écoulee, y avait plus d'argent dedans. J'ai tout fait pour rien. »

ED06

Plusieurs agriculteurs âgés de plus de 40 ans mentionnent ne pas avoir droit à certaines subventions pour la relève, ce qui les oblige à travailler davantage à l'extérieur de l'entreprise, ce qui ralentit par conséquent la croissance de l'entreprise et l'atteinte du seuil de rentabilité. Un ED s'approchant de 40 ans s'inquiète, pour sa part, de ne plus avoir droit aux subventions.

Un agriculteur mentionne que pour avoir droit à une subvention destinée aux nouvelles entreprises pour l'achat de serres, il faut des revenus de base relativement élevés, ce qui est paradoxal puisque ce critère disqualifie plusieurs entreprises.

« Mais il fallait avoir déjà des revenus d'entreprise de 25,000 \$ avant d'appliquer. Donc finalement ça disqualifie toutes les entreprises en démarrage et même ceux à l'année un, disons. »

ED06

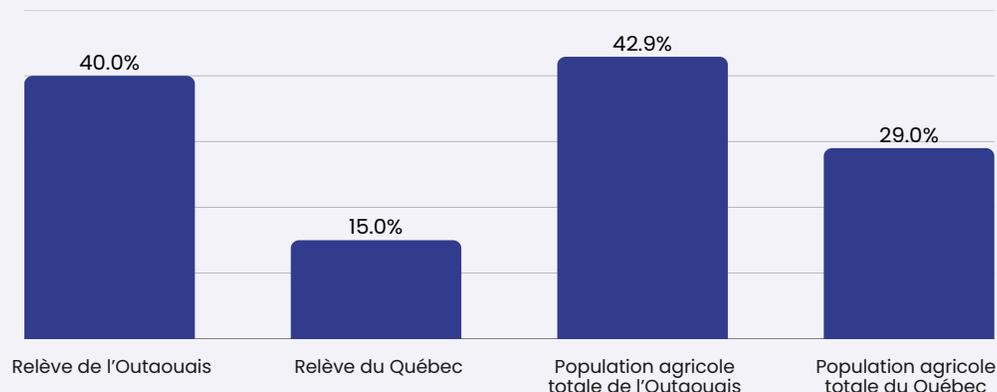
Pour terminer, 53,3 % des agriculteurs en productions végétales ayant répondu au sondage disent avoir beaucoup ou énormément de difficulté à accéder aux subventions et aux aides gouvernementales. Chez les éleveurs, ce taux grimpe à 70 %.

Viabilité des entreprises

Une étude canadienne publiée en 2021 révèle qu'environ le tiers des exploitations agricoles dénombrées à chaque recensement au Canada sont de nouvelles entreprises, mais que seulement la moitié d'entre elles sont encore en activité au recensement suivant (Chen et al., 2021). En 2021, 42,9 % des entreprises de la région déclaraient des revenus d'exploitation totalisant moins de 25,000 \$, alors que cette proportion atteint seulement 29 % à l'échelle du Québec (Statistique Canada, 2022a). Notons aussi que la proportion régionale de relève déclarant des revenus bruts inférieurs à 25,000 \$ a augmenté de 34 % à 40 % entre 2016 et 2021 (MAPAQ, 2021a). À l'échelle provinciale, la part de la relève dans cette tranche de revenu n'était que de 15 % en 2021 (figure 13).

FIGURE 13

Groupes d'âge des répondants selon le genre et le nombre total de répondants



Sources : MAPAQ (2021). La relève agricole établie dans la région de l'Outaouais. Statistique Canada (2022). Tableau 32-10-0239-01 Exploitations classées selon les revenus d'exploitation totaux, Recensement de l'agriculture, 2021. Compilation et adaptation de l'ODO.



Devant ces constats, la question de la survie des nouvelles entreprises agricoles se pose donc en fonction de la capacité des nouveaux producteurs à créer des entreprises viables, mais aussi de la capacité de l'État à encadrer les visions agroécologiques et territoriales qu'elles véhiculent. Pour y arriver, les chercheurs responsables de l'étude précédemment citée suggèrent la mise en place de politiques publiques adaptées à la « nature » de l'exploitation (sa taille, sa production, son positionnement géographique, etc.) afin d'encourager l'attraction et la rétention des nouveaux agriculteurs dans le secteur d'activité (Chen et al., 2021). D'ailleurs, une étude observe une corrélation négative entre la mise en marché directe et la vitesse de croissance des fermes (Key, 2024). Comme l'auteur note, ce résultat peut toutefois être lié au fait que les entreprises pratiquant la vente directe présentent de moins bonnes performances financières.

Il va sans dire que la rentabilité des entreprises agricoles contribue de manière positive à la pérennité et au transfert de celles-ci (Calus et al., 2008 ; Chen et al., 2021 ; Jack et al., 2019 ; Veillette, 2016). D'autres facteurs peuvent contribuer à la viabilité d'une nouvelle entreprise agricole, comme l'écriture d'un plan d'affaires, la présence d'activités complémentaires à la production, l'utilisation de technologies et le partage des tâches administratives avec d'autres propriétaires (Mishra et al., 2009). Certains agriculteurs rencontrés déplorent le fait que les programmes d'aide se limitent à soutenir le démarrage d'exploitations sans nécessairement veiller – outre les vérifications préalables à l'obtention des aides – à leur viabilité à moyen et long terme.

« Des projets, moins stables, comme on a vu dans les dernières années. [...] Il y a beaucoup de petits producteurs qui échouent et qui font faillite ou ils vendent leurs opérations. »

EC07

« Quand je vois les entreprises qui existent pendant quand même 2-3 ans puis qui vont fermer, je trouve que la production c'est difficile, mais c'est aussi vraiment comme avoir un but clair du côté finances/entreprise. Je trouve souvent que ça peut manquer. »

ED25

Dans cette même vision, un agriculteur souligne que le MAPAQ et l'UPA ont un rôle important à jouer pour créer des opportunités d'échanges entre agriculteurs, notamment avec des producteurs d'autres régions et provinces, pour leur permettre de développer des avenues entrepreneuriales différentes de celles mises de l'avant dans leur écosystème immédiat.

« The Outaouais has an extreme amount of farms who have less than 10,000 \$ in revenue. You can't make a viable business out of that, but at the same point we don't get anything pushing people to go higher than that and actually like, look at how to plan for that. Programs that encourage that or education that encouraged growth on that level. [...] I'm really sorry, but your less-than-10,000 \$-revenue-farm is not really gonna be that good for you mentally and is not good for your pocketbook either. [...] MAPAQ and the UPA are responsible for this too. »

ED05

● Stratégies d'adaptation

Les rôles d'une entreprise agricole rentable sont détenues par un ou des agriculteurs, chacun avec ses ambitions, son rêve et sa vision. Bien que le chemin de l'établissement agricole soit pavé de défis, les ED sont – bien qu'à différents degrés – prêts à faire face à ceux-ci par l'adoption de stratégies pour assurer la résilience de leur projet. Plusieurs agriculteurs rencontrés imaginent leur entreprise croître au sein d'un système alimentaire renforcé; ils souhaitent que l'encadrement public qu'ils reçoivent puisse leur permettre de produire davantage pour nourrir la population régionale. Face aux enjeux, certains sont moins optimistes et visent plutôt à réduire leurs volumes de production au cours des prochaines années. Dans le présent contexte économique, ces producteurs ne sont pas en mesure de trouver des solutions pour garantir la survie de leur entreprise à long terme.



« Puis dans tout ce contexte-là de la COVID, puis le manque de soutien, puis les maladies, c'est ça qu'y a vraiment amené à la décision d'arrêter la production, ou du moins de la diminuer. »

ED29

Pressions inflationnistes

En réaction à l'inflation, la majorité des agriculteurs ont revu leurs stratégies d'investissement et leur plan d'affaires au cours des dernières années. La montée des prix a un impact non négligeable sur la hausse des taux d'intérêts (hypothécaire, prêts), mais aussi sur le prix des terres, de la machinerie et des intrants.

« Le financement, il est vraiment bien tout ça, mais tu sais, les difficultés sont arrivées avec les années. Mais je pense pas que c'est propre à notre entreprise. Je pense pas que c'est dû nécessairement à une mauvaise gestion de notre côté autant qu'à un [...] contexte général. »

ED01

Ce contexte économique, incertain et changeant, provoque un stress additionnel chez les producteurs (Heise et al., 2024). De plus, l'augmentation des coûts freine la croissance des plus petites entreprises, qui n'ont plus les moyens d'emprunter ou n'ont plus le désir de s'endetter davantage.

« En 2012 j'ai vendu du soya 550 \$ la tonne. Là il est 480 \$. Pis les dépenses ont probablement au moins doublé depuis ce temps-là. Fait que, ça marche pas. Là on va être dans le moins cette année. Va falloir que je retourne travailler. »

ED26

La consolidation ou la réduction des volumes de production est une cible partagée assez généralement parmi les agriculteurs. Enfin, cette situation oblige plusieurs producteurs à ajuster à la hausse le prix des aliments qu'ils produisent.

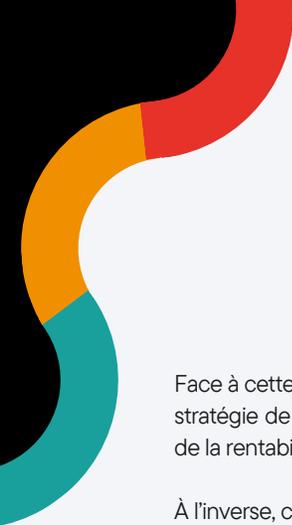
Fluctuation de la demande

Les producteurs de fruits et légumes qui proposent des paniers selon la formule ASC ont connu une augmentation de leurs ventes au cours des années 2020 et 2021, mais la fidélisation de leur clientèle a diminué de manière significative par la suite.

Trois raisons principales sont ressorties d'un sondage mené par un agriculteur auprès de son ancienne clientèle sur les raisons ayant motivé leur décision de ne pas renouveler leur adhésion : le manque de moyens financiers, le fait que la formule ASC leur demandait trop de planification et le manque de flexibilité pour choisir les aliments qui composent le panier.

« Puis j'ai remarqué cette année, comme en 2024, que ça a vraiment été plus dur de combler mes places manquantes. J'ai toujours quelques abonnés qui se désabonnent parce que finalement ils se rendent compte que c'est trop, tu sais faut être là à telle heure, tel jour. C'est trop restrictif pour eux, ou qu'ils ont pas aimé l'expérience... tu sais pas toujours ce qui y a dans ton panier et tout ça. »

ED24



« *D'après moi, qu'est ce qui est en train d'arriver dans les paniers c'est que le format des paniers, c'est très avantageux pour les agriculteurs, mais c'est pas très avantageux pour le client.* »

ED02

Face à cette baisse, plusieurs agriculteurs réduisent les efforts consacrés à la distribution de paniers de légumes pour réorienter leur stratégie de commercialisation vers les restaurants, la vente en gros ou les marchés publics. Cette diversification favorise l'atteinte de la rentabilité des entreprises et les protège contre les incertitudes à venir (Schreiber et al., 2022 ; Théberge et al., 2022).

À l'inverse, certains éleveurs mentionnent une légère augmentation de leurs revenus totaux. Par contre, nous ne savons pas si cette augmentation reflète les ventes directes ou l'augmentation des prix. Certains n'ont pas été en mesure de répondre à la hausse de la demande au fil des ans. Un producteur dit avoir une liste d'attente constituée de gens intéressés à acheter ses produits.

Mondialisation, prix et concurrence

Certains agriculteurs déplorent le fait que les externalités économiques, sociales et environnementales reliées au commerce international ne se reflètent pas plus dans les prix affichés à l'épicerie. Si le prix des aliments reflétait l'entièreté de leurs coûts de production, ils ont tendance à croire que la population serait davantage intéressée à se procurer des aliments produits ici. Comme mentionné dans la section *Motivations, vision, valeurs* à la page 23, plusieurs agriculteurs misent sur leur capacité à éduquer leur clientèle et la population. À leurs yeux, la mise en marché directe est un canal de communication important pour arriver à cette fin. Cela dit, dans un contexte où les étagères des épiceries sont remplies d'alternatives moins chères et plus attrayantes, les agriculteurs tentent de trouver de nouveaux stratagèmes pour convaincre la population – ou du moins leur communauté – de consommer davantage de produits locaux.

D'autres soulignent qu'il est crucial d'avoir un encadrement pour la commercialisation qui soit sensible aux réalités territoriales pour favoriser un marché compétitif. Sans cela, les producteurs de l'Outaouais ne peuvent pas concurrencer les multinationales et les grandes entreprises québécoises. Les records de rendement au Brésil et aux États-Unis dans certaines productions végétales inquiètent des agriculteurs en grandes cultures.

Des producteurs de fruits et légumes doivent rajuster leurs canaux de mise en marché. Face à l'augmentation du nombre de fermes dans certaines MRC au cours des dernières années, des marchés publics sont en ce moment saturés de certaines productions. Cette compétition n'est pas nécessairement malsaine, mais peut contribuer à l'épuisement de certains producteurs (Benedek et al., 2018 ; Nichols et al., 2022).

Pandémie COVID-19

En rétrospective, la COVID-19 représente pour les ED une période d'incertitude démontrant la résilience des petites et moyennes entreprises agricole et marquée par l'engouement des consommateurs envers l'achat de produits locaux (Korai et al., 2024 ; Nichols et al., 2022).

« *Avec la COVID, on s'est rendu compte [...] beaucoup de monde ont commencé à acheter du local. On a fait beaucoup de sensibilisation au monde de dire 'achetez local'. Et les gens ont acheté local, ça allait super bien. Mais une fois que la COVID a fini, les gens ont retourné à leur normal. Donc depuis la COVID, il y a eu une 'decrease of sales' d'approximativement 30 % à chaque année.* »

ED03

Plusieurs citoyens se sont aussi mis au jardinage, à tel point que des producteurs mentionnent avoir eu de la difficulté à acheter leurs semences et arbres fruitiers en 2020 et 2021. Quelques entrepreneurs disent avoir débuté leurs activités agricoles au début de cette période, certains profitant de la hausse des prix des résidences familiales pour financer l'achat de leur terre agricole. D'autres ont plutôt eu droit à des aides financières, prêts qu'ils ont de la difficulté à rembourser.

« On a vendu au bon moment, là, à Val-des-Monts, c'était dans le temps où est-ce que ça se vendait à des prix de fou, fait qu'on en a comme un peu profité. Fait qu'on a pu avoir un budget pour la construction. »

ED20

En réaction à l'accroissement de la demande en 2020, des agriculteurs ont commencé à offrir des paniers de légumes pendant la pandémie. Plusieurs d'entre eux ont dû rectifier le tir face aux faibles taux de rétention des années suivantes. Depuis la fin de la pandémie, cette baisse de revenu affecte aussi d'autres producteurs en mise en marché directe. Quelques agriculteurs se disent choyés puisqu'ils n'ont pas perdu leurs emplois pendant la pandémie, comme cela a été le cas pour d'autres secteurs.

D'un point de vue social, des agriculteurs nouvellement arrivés dans la région mentionnent que la COVID n'a pas aidé à leur intégration au sein de leur nouvelle communauté.

« On est aussi arrivés dans un moment un peu bizarre parce que, comme on a déménagé automne 2019 [...] fait que c'est sûr que le niveau social, ça, c'est comme retardé, je pense, c'est un peu plus notre insertion [qui a été affectée]. »

ED25

De plus, les producteurs ont observé une baisse de participation aux assemblées générales annuelles pendant la pandémie. Cela ne veut pas dire que ces rencontres étaient moins nécessaires, bien au contraire.

« Puis nous, dans des rencontres, on a vu des agriculteurs au bord des larmes, qui étaient rendus au bout du rouleau. »

ED20

Nous revenons sur les enjeux de santé physique et psychologique dans la prochaine sous-section. Enfin, comme pour la majorité des parents, la fermeture des écoles obligeait des ED à ajuster leur horaire en fonction des besoins de leurs enfants.

Prix et accessibilité des assurances

Les témoignages recueillis démontrent que le montage financier des nouvelles entreprises agricoles repose sur des structures de prêts et de subventions taillées autour de leurs réalités. À cela s'ajoute le fait que plusieurs agriculteurs ne sont pas en mesure d'obtenir de prêts en raison de leur incapacité à assurer certains de leurs actifs. Des agriculteurs rapportent par exemple qu'une vieille infrastructure présente sur leur terrain pose des risques importants aux yeux des assureurs.

« Je sais que c'est quelque chose qui est quand même d'actualité pour plusieurs personnes qui essaient d'acheter des terres. Des bâtiments sont vieillissants, des assurances ne veulent plus assurer, c'est vraiment un fléau. »

ED11

À première vue, il s'agit d'une contrainte mineure; il suffit que l'agriculteur n'utilise pas ce bâtiment. Toutefois, pour un ED ayant besoin d'une assurance incluant la responsabilité civile et les accidents, cette situation devient fortement limitante.



« On n'était pas capables d'en avoir. Ne pouvant pas avoir d'assurance, on ne pouvait pas avoir de prêt. Il a fallu que la Financière [FADQ] fasse comme une entente spéciale avec la banque parce que la banque ne voulait pas prêter d'argent parce qu'on n'avait pas une assurance ou, au moins, une responsabilité civile. »

ED20

Cette situation s'applique aux producteurs désirant pratiquer l'agrotourisme, accueillir de l'aide bénévole ou employer de la main-d'œuvre. Le fait de ne pas avoir ce type d'assurance peut donc freiner la croissance de l'entreprise. Cela dit, des agriculteurs disent offrir des activités d'agrotourisme même s'ils ne sont pas correctement assurés.

« The MRC is trying to do an open house with all kinds of different farms, but lots of farms can't participate because they don't have insurance. »

ED15

Les ED doivent donc être assurés pour obtenir un prêt et ainsi rentabiliser leurs activités sur une terre où se retrouvent – la plupart du temps – de vieilles machineries et infrastructures. L'offre d'assurance doit, à son tour, être structurée autour de cette réalité, sans quoi les agriculteurs se retrouvent à devoir payer des sommes qui, cumulativement aux autres dépenses, freinent le développement de leur entreprise. À propos du prix des assurances, quelques agriculteurs soulignent que les taux offerts dans la région sont plus élevés qu'ailleurs, notamment en comparaison avec la Montérégie ou des comtés ontariens.

« There's basically nobody that wants to offer that in the Outaouais region. Like there's constantly posts of people complaining about how hard it is to get farm insurance and how high the farm insurance rates are compared to other regions.»

ED05

Enfin, dans le cas des transferts d'entreprises, des repreneurs ont vu le prix de leur police d'assurance jusqu'à tripler par rapport à celui des cédants.

Terminons ce point en mentionnant que les agriculteurs ont transmis ces enjeux d'assurance à leur syndicat local. Malheureusement, en date de mars 2025, aucun changement n'est résulté de ces plaintes.

« The UPA said they get calls every day from people who can't get insurance. »

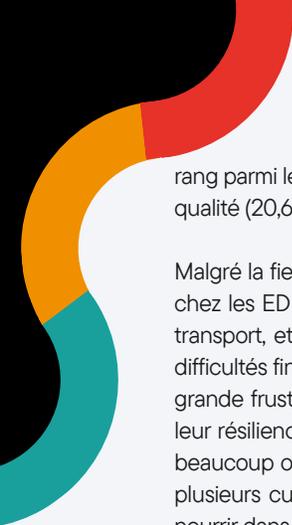
ED15

« C'est un sujet parmi d'autres où l'UPA pourrait – aurait – le pouvoir de faire des choses. »

ED27

Urgence climatique et environnement

Le dernier enjeu de cette sous-section concerne l'urgence climatique. Rappelons que ce sujet représente une source de motivation importante à l'établissement agricole régional. Dans les réponses au sondage, la responsabilité environnementale arrive au troisième



rang parmi les plus grandes sources de fierté des répondants (12,5 %), derrière l'autosuffisance (16,9 %) et la production d'aliments de qualité (20,6 %).

Malgré la fierté qu'ils retirent de leur engagement à protéger l'environnement, le climat est aussi une source de tension importante chez les ED de la région. L'imprédictibilité des conditions naturelles et son influence sur la volatilité des prix (intrants, assurances, transport, etc.) sont des facteurs contribuant à la fermeture d'entreprises agricoles (Nadolnyak et al., 2019). En effet, derrière les difficultés financières (24,4 %) et la lourdeur des charges administratives (22,9 %), les incertitudes météorologiques représentent une grande frustration pour 18,3 % d'entre eux. Des agriculteurs disent diversifier davantage leurs types de production afin d'accroître leur résilience face aux aléas climatiques. En ce qui concerne la gestion des risques, 61,7 % des entrepreneurs se disent affectés « beaucoup ou énormément » par les conditions météorologiques incertaines. Dans les dernières années, les agriculteurs ont perdu plusieurs cultures dues à différents aléas climatiques. D'autres doivent vivre avec le fait que des animaux sauvages viennent se nourrir dans leurs productions, ce qui provoque des pertes de revenu considérables.

Plusieurs agriculteurs sont frustrés de recevoir des blâmes qu'ils jugent non fondés par rapport à l'empreinte carbone de leurs activités. Ces perceptions négatives affectent de façon importante les agriculteurs (Adam et al., 2024 ; Heise et al., 2024). À ce propos, ils soutiennent qu'une meilleure éducation de la population aux avantages de la consommation locale pourrait avoir un impact positif sur la viabilité de leur entreprise et sur l'environnement.

« *Si on veut produire localement, bin OK peut-être que notre empreinte carbone est un peu plus élevée, mais si on prend d'autres coûts associés à des coûts environnementaux qui sont pas inclus... parce que là on réduit nos frais de santé, on réduit plein d'affaires.* »

ED03

● Santé

Les défis et enjeux des entrepreneurs débutants agricoles de l'Outaouais présentés jusqu'à présent ont ultimement d'importantes répercussions sur leur santé physique et psychologique. La présente sous-section a pour objectif de présenter certaines d'entre elles.

Équilibre vie personnelle et professionnelle

Malgré les intempéries, plusieurs agriculteurs comprennent et acceptent que l'établissement agricole est un choix et un style de vie qui vient avec certains sacrifices sociaux.

« *T'es ici 7 jours semaine. C'est très difficile de partir une fin de semaine.* »

ED04

D'ailleurs 21 des 47 répondants au sondage (44,7 %) disent ne pas avoir grandi en Outaouais, ce qui laisse sous-entendre que plusieurs d'entre eux se sont éloignés de leur famille et de leurs amis afin de démarrer leur entreprise dans la région. De plus, il est difficile pour certains de prendre congé. Vivre sur son lieu de travail représente un défi d'importance pour plusieurs (Heise et al., 2024).

« *Parce que tu sais, en habitant sur la ferme, étant constamment ici, tu vois comme tout le travail qui a à faire. T'en aurais pour sept jours sur sept, 12 heures par jour. Y'a comme toujours quelque chose à faire, mais c'est comme le défi.* »

ED09

D'autres s'obligent à prendre des vacances annuelles ou, lorsque possible, une journée de congé hebdomadaire.

« *Nous autres, c'est 24 sur 24, sept jours sur sept, de toute façon les animaux sont toujours ici. Nous [...] on part 36 h par année ensemble en famille. »*

ED17

Certains ont des employés et peuvent se permettre de prendre congé pour de plus longues durées. Ces vacances leur permettent de décrocher des activités quotidiennes. Des agriculteurs mentionnent qu'ils sont moins confortables avec le fait que leur entreprise prenne autant de place dans leur vie; c'est pourquoi ils font des efforts pour intégrer davantage leurs aspirations personnelles à leurs objectifs professionnels. Un agriculteur exploitant son entreprise seul dit ressentir de la solitude fréquemment.

« *C'est quelque chose que je trouve difficile pour de vrai. »*

ED02

Un autre se force à sortir de son exploitation pour s'impliquer dans divers regroupements et ainsi être à l'écoute des problèmes et besoins des autres, ce qui diminue son sentiment de solitude.

« *Just getting out hearing different people's voices. I believe in any industry – and even if you do stay at home and you raise children or you work from home – I think it's a good idea to get out and speak to people. »*

ED08

Conditions de travail

Ces ambitions et remises en question peuvent aussi être nourries par le souhait d'avoir de meilleures conditions de travail (congé de maternité, régime de retraite, vacances, etc.).

Plusieurs agriculteurs mentionnent travailler chaque jour pendant des mois, voire des années. Parmi les répondants au sondage, 30 JR sur 47 (63,8 %) déclarent dédier plus de 41 heures par semaine à l'entreprise agricole. De ce groupe, 14 (46,7 %) y travaillent plus de 61 heures hebdomadairement.

« *Mais tu sais, je compte pas vraiment mes heures, mais on travaille entre 50 à 70 heures des fois par semaine, dépendamment de ce qu'il y a à faire. »*

ED12

Certains cumulent en plus deux emplois, ce qui les oblige à consacrer des heures supplémentaires aux déplacements requis pour se rendre d'un endroit à l'autre.

« *There's been nights I've come in here at one o'clock in the morning and had my supper and I'm back up at 5:30 and I'm back at it again. I don't know very many people that do that. Like, excuse my language, but why the f**k do we do this? »*

ED08

Santé physique et psychologique

Certains cédants ont précipité leur transfert à cause de problèmes de santé (psychologique, physique) ou d'un changement dans le ménage (divorce, décès d'un partenaire).

« Je pouvais pu travailler dans la montagne. Je pouvais plus avoir quelque chose sur le dos et monter la montagne, parce que tu as toujours de quoi sur le dos au travail, ou après la ceinture. J'ai vendu une partie [...] à cause de ma condition physique. »

EC05

Un agriculteur ayant subi un accident sévère a dû revoir, avec son partenaire, la distribution des tâches. Quelques entrepreneurs débutants mentionnent que bien qu'ils fassent attention à leur santé, la nature de leurs tâches fait en sorte qu'ils se voient difficilement pratiquer le même métier – ou du moins, les mêmes tâches – dans dix ans. Ils envisagent plutôt de faire croître leur entreprise pour transitionner vers un poste de gestion et laisser ainsi davantage de tâches plus exigeantes physiquement à leurs employés.

« Ben tu sais après, c'est difficile tout dépendamment de comment tu structures ton entreprise. Je pense que si tu vieillis, si t'es à l'aise avec de la croissance, ben tu vas te ramasser avec des rôles plus de gestion puis être moins dans le champ. Mais ça implique que t'as envie de faire ça aussi. »

ED10

« Ton dos fait mal, tu sens pas tes doigts, ton équipe est avec toi donc t'essayes d'être comme souriant. Mais en dedans t'es en train de pleurer parce que ça fait mal. »

ED29

L'ensemble des facteurs soulevés dans cette sous-section peuvent être accompagnés d'un stress important, pression qui est majoritairement liée à des difficultés financières et la dévitalisation des milieux ruraux (Adam et al., 2024 ; Heaberlin et Shattuck, 2023).

« Moi, j'ai pas le droit d'être malade, là tu sais, il faut que je sois là pour le côté opérationnel de la chose. »

ED17

« It feels almost like I'm trapped in farming. And so now it's like, OK, I have to make this work. »

ED28

● Écosystème entrepreneurial

La dernière sous-section des résultats de cette étude porte sur les formes de mutualisation ainsi que sur la solidarité qui circule entre les entreprises et, surtout, entre les agriculteurs de la région.

Partenariats et mutualisation

Plusieurs agriculteurs en productions animales achètent la moulée et le fourrage collectivement. Cette forme de mutualisation des coûts permet de réduire les factures de chaque entreprise par la diminution des frais de transport et l'obtention de prix de gros. Un agriculteur souligne que ce n'est pas tout le monde qui y participe et croit qu'une organisation par MRC, voire régionale, pourrait être encore plus avantageuse pour les producteurs. Quelques agriculteurs recommandent l'utilisation d'[Arrivage](#), une plateforme de commerce électronique interentreprises (B2B) qui est présentement sous-utilisée dans la région. La MRC de la Vallée-de-la-Gatineau détient présentement un partenariat avec celle-ci. L'idée pourrait être reprise par d'autres territoires pour rendre plus efficace le réseau de distribution régional.



La mutualisation d'un système de transport et d'entreposage est un sujet qui est revenu fréquemment dans les discussions, et ce dans l'ensemble des territoires. Les agriculteurs sont conscients qu'une telle organisation demanderait des efforts logistiques d'un point de vue d'assurances et phytosanitaires, mais plusieurs aimeraient participer à une telle initiative qui, dans leur esprit, devrait être chapeautée par un organisme régional. Le [Collectif Récolte](#) et l'[Intervale Food Hub](#) dans le comté de Chittenden, au Vermont, sont deux sources d'inspiration potentielles pour mettre en place une telle initiative.

Présentement, plusieurs agriculteurs avec des kiosques et boucheries accueillent et transforment les produits d'autres fermes à proximité.

« *On a créé des partenariats avec d'autres maraîchers dans la région dans le but d'avoir une économie circulaire, puis de mettre en valeur le travail de chacun.* »

ED22

D'autres entreprises, comme les épicerie fines, les microbrasseries et les restaurants, représentent d'excellents partenaires commerciaux aux yeux des ED rencontrés. Un autre agriculteur mentionne la possibilité pour lui de partager ses installations une partie de l'année au bénéfice d'autres entrepreneurs ayant besoin d'un lieu pour leur transformation alimentaire. De façon générale, le comportement civique des agriculteurs ainsi que leur perception de leur communauté impactent positivement leur désir de s'impliquer au sein d'initiatives communes (Charatsari et al., 2018).

Syndicalisme et représentation

Plusieurs agriculteurs rencontrés (ED et EC) ne sentent pas que leur réalité est reconnue et défendue par leur syndicat. Ils n'apprécient pas le fait d'avoir à payer une ou même plusieurs cotisations annuelles. Ce commentaire provient notamment d'agriculteurs ayant siégé au sein de leur comité local au cours de leurs premières années d'activités. Face à cet enjeu, certains agriculteurs proposent que le coût de la cotisation syndicale reflète davantage les revenus d'exploitation des entreprises membres.

« *Je suis devenu membre de l'UPA dans lequel je me reconnaissais pas bien partout parce que j'étais pas une ferme bovine, j'étais pas une ferme de produits laitiers, j'étais pas une ferme de grosse envergure. Je me reconnaissais plus dans l'autre association qui était plus pour les paysans-artisans, mais elle était pas reconnue par le gouvernement du Québec. Puis si on voulait être supporté un peu. Il fallait être membre de l'UPA alors je trouvais ça déjà, en partant, pas le fun.* »

EC06

Un agriculteur mentionne qu'il était davantage impliqué dans le syndicat de la relève régionale avant qu'il ne soit fusionné à celui des Laurentides. Aujourd'hui, la distance à parcourir pour se rendre aux différents événements représente pour lui le principal frein à sa participation.

Des agriculteurs affirment qu'ils manquent de temps pour mettre sur pied des projets rassembleurs au sein de la communauté agricole.

« *They're either young or they have second jobs and they just don't have enough time to commit to those kinds of meetings and stuff like that. And then once you get to meet the people, it becomes more personal, less of a government-farmer thing.* »

ED08

Tout de même, certains essaient de porter de telles initiatives pour que l'agriculture à plus petite échelle soit davantage représentée devant les instances. Un agriculteur fait directement référence à la Coopérative pour l'agriculture de proximité écologique (CAPE),

qui a soutenu le fonctionnement du Réseau des fermiers et fermières de famille entre 2020 et 2024, et qui a récemment fermé ses portes.

« *La solution à nos difficultés c'est de se rassembler et d'être ensemble pour aller plus loin, mais dans ces projets qui sont partis par les agriculteurs, personne n'a le temps ni l'argent, donc tout le monde a peu d'énergie, juste pour faire nos projets, c'est vraiment difficile d'avoir un momentum sur ces projets de regroupement, même si c'est important. On veut être représentés et faire de quoi pour nous, mais c'est un défi de faire quelque chose de plus grand ensemble.* »

ED25

D'autres ne se sentent tout simplement pas suffisamment consultés. Dans le sondage, nous avons demandé aux jeunes agriculteurs s'ils désiraient être davantage consultés sur la recherche de solutions aux enjeux d'établissement agricole. Des 47 répondants, 43 ont répondu par l'affirmative (91,5 %). La même proportion d'agriculteurs a indiqué que les solutions envisagées par les instances ne répondent pas ou ne répondent que partiellement aux enjeux de la relève agricole.

Solidarité entre exploitants

Pour terminer cette sous-section, notre regard se tourne vers le réseau d'entrepreneurs sur lequel chaque ED peut compter. Parmi les répondants au sondage, 59,6 % ont dit avoir accès à un tel réseau pour effectuer des travaux à forfait ou, au minimum, obtenir une réponse rapide et efficace en cas de besoin. Cela veut dire que 40,4 % ne peuvent pas s'appuyer sur une telle communauté, situation qui rend plus vulnérables les entrepreneurs débutants face aux enjeux qu'ils doivent affronter (Bååth, 2024 ; Unay-Gailhard et Brennan, 2023 ; Zollet et Maharjan, 2021). Par exemple, un agriculteur mentionne avoir eu de la difficulté au départ à s'intégrer dans le milieu agricole de son territoire. Depuis qu'il a participé à différents comités et activités, de plus en plus de producteurs cherchent aujourd'hui à développer des partenariats avec lui.

« *Depuis l'année passée, les gens cognent à ma porte, même ceux que j'avais sollicités au début, ils sont comme : 'est-ce que tu pourrais me faire ceci, est-ce que tu pourrais faire cela, est-ce qu'on pourrait trouver un terrain d'entente?' Fait que là, y'a une ouverture.* »

ED22

En plus de siéger dans leurs syndicats locaux, les agriculteurs s'impliquent dans différents organismes régionaux œuvrant en alimentation (Moisson Outaouais, Marché de l'Outaouais, Agri-Conseil, Table agroalimentaire de l'Outaouais, etc.). Dans le contexte régional, les agriculteurs voient leurs homologues comme des partenaires d'affaires, et non comme des compétiteurs. Effectivement, ceux qui ont la chance d'avoir un tel soutien n'hésitent pas à aller demander de l'aide à un agriculteur voisin.

« *I have heard of a lot of cases in this industry alone that people get overwhelmed and they can't quite take the burden. [...] If you ever need anything, you know I'm here like, you know, if I'm not here, I will be here at some hour sometime. So whatever time it is, like if I don't eat supper, it's alright. Come over and we'll have a chat.*»

ED08

Certains disent avoir un mentor plus expérimenté dans leur type de production et sur lequel ils peuvent compter. D'autres sont encore en contact avec d'anciens collègues de classe ayant démarré leur entreprise dans une autre région.



« Après ça, entre amis maraîchers aussi avec ma cohorte, on a commencé à s'aider, on est restées toutes en contact. [...] On est sur un groupe d'amies maraîchères, on est 5-6 filles, faqu'on se challenge tout le temps. »

ED11

« Je suis dans une cellule de gestion avec des gens avec qui j'étais à l'école. C'est tous d'autres agriculteurs, un peu de la relève, mais à travers le Québec. On se rencontre six fois par année, pour jaser, discuter. Faque c'est avec eux que j'ai lancé un petit peu l'appel à voir avec qui eux, ils ont travaillé, s'ils ont des références. »

ED12

Quelques agriculteurs aimeraient avoir plus d'opportunités pour se rencontrer et discuter de nouvelles idées autour d'un café entre eux, sans que ce soit nécessairement structuré par une instance comme une MRC ou l'UPA.

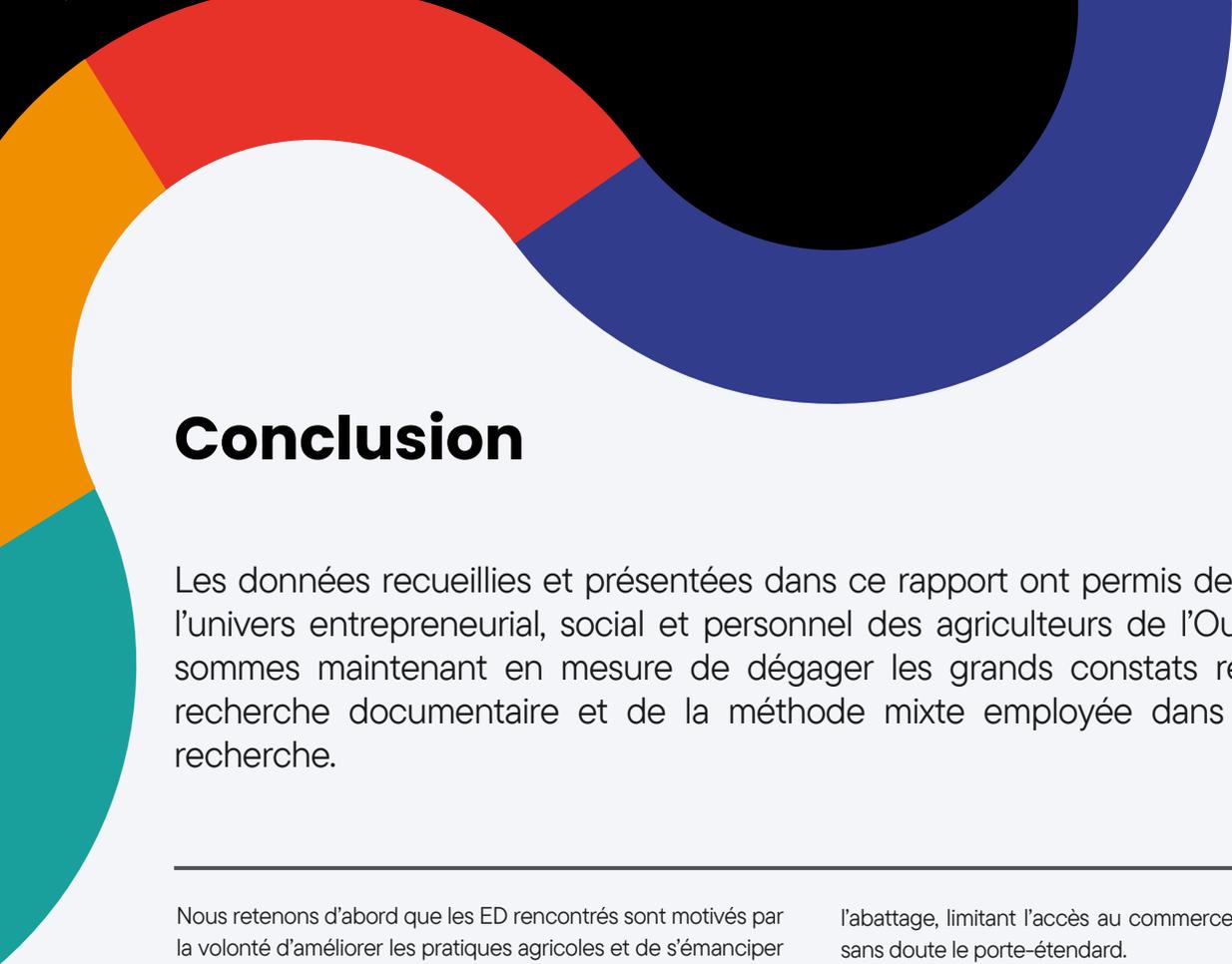
« And like I usually learn more at like social nights than I do at organized events, if that makes sense. »

ED05

Les échanges de biens et de services sont très populaires entre les entreprises. Des agriculteurs ont dit profiter de leur kiosque ou de leurs activités d'agrotourisme pour rediriger des clients vers d'autres entreprises avoisinantes.

« C'est clair dans ma tête : il n'y a pas d'agriculture s'il n'y a pas une communauté en arrière. »

ED10



Conclusion

Les données recueillies et présentées dans ce rapport ont permis de plonger dans l'univers entrepreneurial, social et personnel des agriculteurs de l'Outaouais. Nous sommes maintenant en mesure de dégager les grands constats résultant de la recherche documentaire et de la méthode mixte employée dans ce travail de recherche.

Nous retenons d'abord que les ED rencontrés sont motivés par la volonté d'améliorer les pratiques agricoles et de s'émanciper du modèle agricole conventionnel. Leurs actions s'orientent plutôt vers la création d'entreprises mettant de l'avant des pratiques écoresponsables et une mise en marché de proximité. Bien qu'ils ne détiennent pas tous des diplômes en agriculture, la vaste majorité des ED ont emprunté des parcours professionnels et académiques étant bénéfiques à leurs activités de production. Le soutien de la famille et la communauté sont retenus comme étant des points cruciaux au succès de l'établissement. L'entourage procure un réconfort moral et rehausse l'accès aux ressources matérielles et humaines nécessaires au bon fonctionnement des entreprises.

L'expérience entrepreneuriale des ED est aussi influencée par leurs caractéristiques sociodémographiques. D'abord, certaines perspectives diffèrent selon le genre. C'est le cas pour des agricultrices qui ressentent des pressions familiales inégalitaires, notamment pour le garde d'enfants. De plus, les femmes sont moins satisfaites de leur réseau professionnel que leurs homologues masculins et elles ont tendance à évaluer plus sévèrement la situation financière de leur entreprise. Enfin, puisque certaines aides financières sont réservées aux entrepreneurs de 40 ans et moins, le critère d'âge est perçu par les ED plus âgés comme un défi à l'établissement. En lien à la langue maternelle des agriculteurs, nous retenons que les anglophones redoutent certains aspects de l'encadrement législatif québécois, notamment en ce qui a trait aux communications gouvernementales uniquement en français. Bien que le cas de la Loi 96 ait été mis en exergue, des différences dans les réglementations provinciales peuvent aussi influencer la pérennité des entreprises. La situation de

l'abattage, limitant l'accès au commerce transfrontalier, en est sans doute le porte-étendard.

Effectivement, l'étude dévoile que les places en abattoir constituent un goulet d'étranglement puisqu'elles sont déjà surchargées et ne sont pas sous inspection fédérale. Cette conjoncture limite l'expansion des fermes d'élevage et la vente interprovinciale. Toujours à propos de la commercialisation, les ED priorisent les canaux de vente en circuit court. Toutefois, les enjeux de logistique (longues distances à parcourir, manque d'espace d'entreposage, gestion des paniers en formule ASC, etc.) peuvent s'accumuler et en décourager certains. Des solutions comme l'achat groupé d'intrants et le transport mutualisé gagnent du terrain, mais des solutions régionales tardent à voir le jour. Alors que les agriculteurs désirent être davantage consultés pour la mise en place de ces initiatives. Faute de temps, ils ne peuvent pas en être responsables.

La viabilité des entreprises agricoles de l'Outaouais semble plus précaire que dans les autres régions administratives, notamment dues au fait que près de 43 % de ses fermes génèrent moins de 25,000 \$ de revenus annuels. La proportion des entreprises de la relève se situant dans cette tranche de revenu est passée de 34 % à 40 % entre 2016 et 2021. À cet effet, nous jugeons que les programmes d'accompagnement à l'entrepreneuriat doivent donc être réfléchis pour le moyen et le long terme. Cela permettrait d'assurer la viabilité des entreprises, diminuant simultanément le risque que les fonds publics investis dans les premières années des entreprises mènent à des fermetures prématurées.

L'augmentation du prix des terres agricoles en Outaouais,, les

politiques publiques et la réglementation entourant la protection du territoire agricole sont des variables qui mettent de la pression sur les ED. Combinés, ces facteurs intensifient la compétition pour l'accès à la terre entre les ED et les autres regroupements intéressés, notamment les investisseurs, les personnes à la recherche d'une résidence secondaire et les grandes fermes provenant de l'extérieur de la région. Cette compétitivité pour l'accès au foncier et l'insécurité qui découle des ententes de location représentent des enjeux qui contribuent à la précarité des agriculteurs et qui augmentent leur stress de manière considérable. De plus, les agriculteurs rencontrés déplorent le manque de services spécialisés (vétérinaires, notaires, agronomes). Sur ce point, notons que près de la moitié des personnes ayant participé au sondage (48,9 %) n'ont jamais eu recours aux services d'accompagnement régionaux par manque de temps ou de connaissance de l'offre. À ce propos, beaucoup regrettent la déconnexion de la part du MAPAQ. Autrefois très présents sur le terrain, ils déplorent aujourd'hui l'accompagnement – qualifié de froid et de bureaucratique – qu'ils reçoivent du ministère. Une diffusion de l'offre de service davantage ciblée impliquant des déplacements sur les fermes est donc de mise.

L'accès à la main-d'œuvre est un autre défi majeur pour les ED. Les besoins en ce sens soulignés par les entrepreneurs concernent principalement des postes saisonniers ou temporaires. La pénurie de main-d'œuvre est accentuée par la concurrence des salaires et des conditions offertes dans les autres secteurs économiques. Quelques agriculteurs prennent en exemple le secteur de l'administration publique, mais retenons que la disponibilité des emplois dans d'autres secteurs affecte leur capacité de rétention de personnel. D'autre part, le bénévolat est reconnu comme un soutien précieux pour plus de la moitié (55,3 %) des répondants du sondage. D'ailleurs, les agricultrices profitent davantage de ce soutien que les agriculteurs (68 % contre 44 %).

Certains résultats concernent les défis propres au transfert d'entreprises. Étant un processus complexe, nous retenons que sa réussite est grandement influencée par la préparation du cédant, l'identification du repreneur et le partage d'une vision commune avec ce dernier. Afin de se préparer correctement, il est essentiel que le cédant anticipe et imagine sa retraite, c'est-à-dire sa vie après l'agriculture. Malgré une bonne préparation, des conflits familiaux peuvent tout de même survenir, ce qui est émotionnellement éprouvant. Afin d'encourager le repreneuriat et d'éviter que l'entreprise soit vendue au meilleur offrant, les entrepreneurs agricoles doivent recevoir un accompagnement entrepreneurial et psychosocial adapté à leur situation. Enfin, ils doivent être sensibilisés le plus tôt que possible à l'importance de cette préparation. Du côté du repreneur, la compatibilité de sa vision avec celle du cédant et la mise en place d'une confiance mutuelle sont des éléments déterminants. Alors que des transferts s'étalant sur plusieurs années peuvent être une source d'anxiété, le manque

de médiation peut aussi pousser l'ED à explorer d'autres options, voire carrément abandonner le processus d'établissement.

Les derniers constats portent sur la santé physique et psychologique des agriculteurs. Trop déclarent être épuisés. Alors que plusieurs ont choisi cette vocation pour l'indépendance et le mode de vie qu'elle procure, d'autres trouvent que ce choix pèse lourd sur leur équilibre personnel. Pour certains, la chance de vivre à proximité de leur exploitation est accompagnée du fardeau de l'isolement et leur demande une rigueur en ce qui a trait à la prise de congés. Ainsi, des agriculteurs se forcent à participer à des rencontres ou à planifier des jours de repos. Dans certaines productions, les conditions de travail peuvent aussi induire des problèmes de santé physique.

À ce stade, nous comprenons que le portrait des entrepreneurs agricoles débutants de la région est loin d'être idéal. Outre les pressions inflationnistes et les autres facteurs externes qui les affectent, nous croyons que les instances des différents paliers provinciaux ont le potentiel – et le devoir – d'amender l'offre de service disponible aux mieux de leur capacité afin d'améliorer la condition des producteurs agricoles. Bien qu'elles ne relèvent pas toutes des leviers régionaux, les propositions et pistes de solution vont en ce sens.



Références bibliographiques

Adam, J., Messely, L., Prové, C. et Sanders, A. (2024). Wellbeing and collective grievances among farmers: The case of Flanders, Belgium. *Journal of Rural Studies*, 108. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2024.103278>

AgriSaveur. (2024). AgriSaveur Pontiac, une vision pour l'innovation agricole dans le Pontiac. <https://agrisaveurpontiac.ca/a-propos/>

Ahmad, M. I., Oxley, L. et Ma, H. (2020). What Makes Farmers Exit Farming: A Case Study of Sindh Province, Pakistan. *Sustainability*, 12(8), 3160. <https://doi.org/10.3390/su12083160>

Bååth, J. (2024). Relational work in an alternative food network: The fundamental role of shared meaning for organising markets differently. *Sociologia Ruralis*, 64(4), 592-612. <https://doi.org/10.1111/soru.12480>

Benedek, Z., Fertő, I. et Molnár, A. (2018). Off to market: but which one? Understanding the participation of small-scale farmers in short food supply chains—a Hungarian case study. *Agriculture and Human Values*, 35(2), 383-398. <https://doi.org/10.1007/s10460-017-9834-4>

Bloomfield, R. et Lee, D. (2024). Reflections from first-generation small-scale vegetable farmers. *Canadian Food Studies / La Revue canadienne des études sur l'alimentation*, 11(3), 5-18. <https://doi.org/10.15353/cfs-rcea.v11i3.657>

Braun, V. et Clarke, V. (2008). Using thematic analysis in psychology. *Qualitative Research in Psychology*, 3(2), 77-101.

Brière, S., Tremblay, M., Poroli, C. et Auclair, I. (2021). Déconstruire les mythes pour mieux accompagner une diversité d'entrepreneures: les femmes entrepreneures et les secteurs d'activité. *Organisations & Territoires*, 30(2), 65-75. <https://doi.org/10.1522/revueot.v30n2.1350>

Bruce, A. B. (2019). Farm entry and persistence: Three pathways into alternative agriculture in southern Ohio. *Journal of Rural Studies*, 69, 30-40. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2019.04.007>

Byrne, D. (2021). A worked example of Braun and Clarke's approach to reflexive thematic analysis. *Quality & Quantity*, 56(3), 1391-1412. <https://doi.org/10.1007/s11135-021-01182-y>

Calo, A. (2018). How knowledge deficit interventions fail to resolve beginning farmer challenges. *Agriculture and Human Values*, 35(2), 367-381. <https://doi.org/10.1007/s10460-017-9832-6>

Calo, A. et Corbett, R. (2024). New entrant farming policy as predatory inclusion: (Re)production of the farm through generational renewal policy programs in Scotland. *Agriculture and Human Values*. <https://doi.org/10.1007/s10460-024-10557-4>

Calo, A., Sippel, S. R., Kay, S., Perrin, C. et Shields, K. (2024). Transforming land for sustainable food: Emerging contests to property regimes in the Global North. *Elem Sci Anth*, 1(12).

Calo, A. et Teigen De Master, K. (2016). After the incubator: Factors impeding land access along the path from farmworker to proprietor. *Journal of Agriculture, Food Systems, and Community Development*, 6(2), 111-127.

Calus, M., Van Huylenbroeck, G. et Van Lierde, D. (2008). The Relationship between Farm Succession and Farm Assets on Belgian Farms. *Sociologia Ruralis*, 48(1), 38-56. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9523.2008.00448.x>

CAQ. (2025). Québec réduit la paperasse pour les agriculteurs et les agricultrices. <https://coalitionavenirquebec.org/fr/blog/2025/04/10/quebec-reduit-la-paperasse-pour-les-agriculteurs-et-les-agricultrices/>

Carbonneau, L. (2025). Boîte à outil sur les modes d'accès à la terre. Centre local de développement de Brome-Missisquoi.

Carlisle, L., De Wit, M. M., DeLonge, M. S., Calo, A., Getz, C., Ory, J., Munden-Dixon, K., Galt, R., Melone, B., Knox, R., Iles, A. et Press, D. (2019). Securing the future of US agriculture: The case for investing in new entry sustainable farmers. *Elementa: Science of the Anthropocene*, 7, 17. <https://doi.org/10.1525/elementa.356>

Charatsari, C., Kitsios, F., Stafyla, A., Aidonis, D. et Lioutas, E. (2018). Antecedents of farmers' willingness to participate in short food supply chains. *British Food Journal*, 120(10), 2317-2333. <https://doi.org/10.1108/BFJ-09-2017-0537>

Chaudière-Appalaches. (2015). Réussir votre transfert de ferme: guide d'accompagnement.

Chen, H., Weersink, A., Beaulieu, M. et Lee, Y. N. (2021). Dynamics of farm entry and exit in Canada. *Agricultural and Resource Economics Review*, 51(1), 86-104. <https://doi.org/10.1017/age.2021.22>

Cheriet, F., Jaouen, A. et Lepage, F. (2023). Les dyades, des équipes entrepreneuriales comme les autres?: Résultats d'une étude comparative. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 22(2), 1-33. <https://doi.org/10.3917/entre.pr.0070>

Cheriet, F., Messeghem, K., Lagarde, V. et Elwee, G. M. (2020). Agricultural entrepreneurship: Challenges and perspectives. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 19(4), 13-29.

Chizelle, B., Lataste, D. et Leroy, C. (2019). La maison, cet impensé des projets de transmission agricole hors du cadre familial: *Sociologies pratiques*, N° 39(2), 99-111. <https://doi.org/10.3917/sopr.039.0099>

CISA. (2025). Repenser l'habitation pour la relève agricole: résultats de l'enquête sur les défis et les besoins. <https://www.cisainnovation.com/fr/publications/99/repenser-lhabitation-pour-la-releve-agricole-resultats-de-lenquete-sur-les-defis-et-les-besoins>

Colot, O. et Croquet, M. (2015). Changement entrepreneurial et structure financière: le cas des transmissions d'entreprises familiales. *La Revue des Sciences de Gestion*, 271(1), 49. <https://doi.org/10.3917/rsg.271.0049>

Creaney, R., Hasler, H. et Sutherland, L. (2023). What's in a Name? Defining New Entrants to Farming. *EuroChoices*, 22(1), 58-65. <https://doi.org/10.1111/1746-692X.12382>

Cyr, P. (2012). Étude multi-cas du processus de démarrage des modèles novateurs d'entreprise agricole et de la relève hors cadre familial [Mémoire de maîtrise, Université Laval].

Doucet, C. et Bégin, A. Portrait-diagnostic des activités de transport et d'entreposage dans les circuits alimentaires en Outaouais. *Observatoire du développement de l'Outaouais*. 2023.

Ferru, M. et Gonçalves, A. (2025). Méthodes mixtes et enjeux agri-alimentaires. *Économie Rurale*, 391(1), 139-162.

Fischer, H. et Burton, R. J. F. (2014). Understanding Farm Succession as Socially Constructed Endogenous Cycles. *Sociologia Ruralis*, 54(4), 417-438. <https://doi.org/10.1111/soru.12055>

Korai, B., Lambert, R. et Ducharme, M.-È. (2024). Les marques territoriales bioalimentaires à l'épreuve des perceptions et des représentations des consommateurs québécois. *Revue Organisations & territoires*, 33(2), 208-225. <https://doi.org/10.1522/revueot.v33n2.1807>

Lacroix, P., Sicard, G. et Zimmermann, J. (2014). Comment accompagner les évolutions de l'agriculture familiale en associant les genres?: *Pour*, N° 222(2), 115-126. <https://doi.org/10.3917/pour.222.0115>

Lelièvre, M. Les déserts et marais alimentaires en Outaouais: cartes et résultats préliminaires. Document de travail. Observatoire du développement de l'Outaouais. 2025.

Leonhardt, H., Braitto, M. et Penker, M. (2021). Why do farmers care about rented land? Investigating the context of farmland tenure. *Journal of Soil and Water Conservation*, 76(1), 89-102. <https://doi.org/10.2489/jswc.2021.00191>

Lepage, F., Afif, K., Adama, S. et Greene, J. (2023). Seule sur le tracteur: Profils et démarches des agri-entrepreneures québécoises.

Lepage, F., Dureau, R., Marzougui, F., Ethier, M. et Roy, M.-C. (2024). Rapport scientifique – Projet Relève 2035: précision du portrait entrepreneurial, identification des besoins et analyse de la durabilité.

Loyer, F. et Doyon, M. (2019). L'appropriation de terres agricoles à des fins de villégiatures: le cas de la municipalité régionale de comté de Memphrémagog. *Recherches sociographiques*, 60(1), 109-136.

MAPAQ. Portrait bioalimentaire de l'Outaouais 2020. 2020.

MAPAQ. La relève agricole établie dans la région de l'Outaouais. Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec. 2021.

MAPAQ. Profil régional de l'industrie bioalimentaire au Québec - Outaouais. 2021.

MAPAQ. Portrait de la relève agricole au Québec - 2021. 2023.

MAPAQ. Consultation nationale sur le territoire et les activités agricoles - Rapport synthèse. Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec. https://cdn-contenu.quebec.ca/cdn-contenu/adm/min/agriculture-pecheries-alimentation/consultation-publique/CNTAA_Rapport_Synthese.pdf 2024.

MAPAQ. Nombre d'exploitations agricoles par production bioalimentaire déclarant un revenu selon le territoire de la MRC et la région de l'Outaouais. Fiches d'enregistrement des entreprises agricoles. Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec. 2024.

Mishra, A., Wilson, C. et Williams, R. (2009). Factors Affecting Financial Performance of New and Beginning Farmers. *Agricultural finance review*, 69(2), 160-179.
<https://doi.org/10.1108/00021460910978661>

Mundler, P., Afif, K., Azima, S., Drouin, C., Genest-Richard, P. et Ubertino, S. (2025, février). Enjeux de rentabilité et besoins des fermes de proximité en matière de commercialisation et de distribution de leurs produits. CIRANO. <https://doi.org/10.54932/JFLJ1412>

Nadolnyak, D., Hartarska, V. et Griffin, B. (2019). The Impacts of Economic, Demographic, and Weather Factors on the Exit of Beginning Farmers in the United States. *Sustainability*, 11(16), 4280. <https://doi.org/10.3390/su11164280>

Nichols, D. C., Janssen, D. B., Beamer, C. et Ferring, C. (2022). Pivoting is exhausting: A critical analysis of local food system resilience. *Journal of Rural Studies*, 96, 180-189.
<https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2022.10.024>

ODO. (2021). Situation transfrontalière de l'Outaouais et de l'Est ontarien : impacts et opportunités. Observatoire du développement de l'Outaouais.

OQLF. (2025a). Agriculture. Vitrine linguistique, grand dictionnaire terminologique. <https://vitrinelinguistique.oqlf.gouv.qc.ca/fiche-gdt/fiche/8419071/agriculture>

OQLF. (2025b). Loi sur la langue officielle et commune du Québec, le français. <https://www.oqlf.gouv.qc.ca/charte/changementslegislatifs/>

Ouellet, C., Lepage, F., Cloutier, J. et Roy, M.-C. (2023). Parcours de l'entrepreneur de la relève agricole en démarrage sous l'angle du financement. Université Laval.

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

Parent, D. (2008). S'établir en agriculture sans prendre la relève: un sentier parsemé d'embûches. *Organisations et territoires*, 17(1), 45-51.

Parent, D. (2011). Les réalités et défis de la relève agricole. Dans L. Cadieux et B. Deschamps (dir.), *Le duo cédant-repreneur: pour une compréhension intégrée du processus de transmission-reprise des PME* (p. 239-257). Presses de l'Université du Québec.

Pinton, F., Asselain, V. et Sainclair, J. (2023). Mettre en œuvre une agriculture de proximité: dynamiques foncières autour de l'installation de néo-agriculteurs en Île-de-France. *Économie Rurale*, (383), 69-83. <https://doi.org/10.4000/economierurale.11046>

Portail Bio Québec. (2024). Nombre d'entreprises actuellement précertifiées et certifiées par région. <https://portailbioquebec.info/entreprises-produits-certifies-ou-activites-precertification>

Pronovost, J. À l'écoute de la relève agricole. Le vécu et les attentes de jeunes agriculteurs québécois. École nationale d'administration publique. 2015.

Rossi, A., Piccoli, A. et Feola, G. (2024). Transforming labour around food? the experience of community supported agriculture in Italy. *Agriculture and Human Values*. <https://doi.org/10.1007/s10460-024-10572-5>

Schreiber, K., Soubry, B., Dove-McFalls, C. et MacDonald, G. K. (2022). Diverse adaptation strategies helped local food producers cope with initial challenges of the Covid-19 pandemic: Lessons from Québec, Canada. *Journal of Rural Studies*, 90, 124-133. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2022.02.002>

Simon, B. (2013). L'installation en agriculture. La construction de l'intention entrepreneuriale. *Économie Rurale*, (334), 23-38. <https://doi.org/10.4000/economierurale.3888>

Šimpachová Pechrová, M. et Šimpach, O. (2020). Entry barriers for young farmers: do they depend on the size of the holding? *Problems of Agricultural Economics*, 362(1), 29-43. <https://doi.org/10.30858/zer/118173>

Šimpachová Pechrová, M., Šimpach, O., Medonos, T., Spěšná, D. et Delín, M. (2018). What Are the Motivation and Barriers of Young Farmers to Enter the Sector? *Agris on-line Papers in Economics and Informatics*, 10(4), 79-87. <https://doi.org/10.7160/aol.2018.100409>

Statistique Canada. (2017). Tableau 32-10-0445-01 Caractéristiques des exploitants agricoles: autre travail rémunéré, Recensement de l'agriculture, 2011 et 2016, inactif. <https://doi.org/10.25318/3210044501-fra024301>

Statistique Canada. (2021). Profil du recensement, Recensement de la population de 2021. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/32-26-0004/322600042021001-fra.htm>

Statistique Canada. (2022a). Tableau 32-10-0239-01 Exploitations classées selon les revenus d'exploitation totaux, Recensement de l'agriculture, 2021. <https://doi.org/10.25318/3210023901-fra>

Statistique Canada. (2022b). Tableau 32-10-0242-01 Vente directe de produits agricoles aux consommateurs, Recensement de l'agriculture, 2021. <https://doi.org/10.25318/3210024201-fra>

Statistique Canada. (2022c). Tableau 32-10-0243-01 Main-d'œuvre salariée, Recensement de l'agriculture, 2021. <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/cv.action?pid=3210024301>

Statistique Canada. (2022d). Tableau 32-10-0381-01 Caractéristiques des exploitants agricoles : âge, sexe et nombre d'exploitants déclarés dans l'exploitation agricole, Recensement de l'agriculture, 2021. <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=3210038101&pickMembers%5B0%5D=1.1>

Statistique Canada. (2023). Statistique Canada. 2023. (tableau). Profil du recensement, Recensement de la population de 2021, produit n° 98-316-X2021001 au catalogue de Statistique Canada. Ottawa. <https://www12.statcan.gc.ca/census-recensement/2021/dp-pd/prof/index.cfm?Lang=F>

Stephens, P., Madziak, V., Gerhardt, A. et Cantafio, J. (2025). Exploring price changes in local food systems compared to mainstream grocery retail in Canada during an era of 'greedflation'. *Food Policy*, 130, 102773. <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2024.102773>

Sutherland, L., McKee, A., Hopkins, J. et Hasler, H. (2023). Breaking Patriarchal Succession Cycles: How Land Relations Influence Women's Roles in Farming. *Rural Sociology*, 88(2), 512-545. <https://doi.org/10.1111/ruso.12484>

Théberge, C., Allard, V., Franck-Imbeault, P., Handfield, M., Dolbec, A., Gauthier-Chamard, F., Guay, M.-F. et Grondin, K. (2024). L'Anti-Guide d'établissement en agriculture. Conseils pour la relève agricole s'établissant hors cadre familial. Centre d'innovation sociale en agriculture.

Théberge, C., Rioux, S. et Brassard, M.-J. (2022). Rapport de recherche : Portrait des aspirants à l'établissement en région par l'agriculture au Québec. Centre d'innovation sociale en agriculture.

Torre, A., Wallet, F. et Huang, J. (2023). Le foncier agricole, nouvel enjeu des politiques d'aménagement de l'espace. *Économie Rurale*, (383), 7-13.
<https://doi.org/10.4000/economierurale.10896>

Unay-Gailhard, I. et Brennan, M. A. (2023). Young Farmers in “The New World of Work”: The Contribution of New Media to the Work Engagement and Professional Identities*. *Rural Sociology*, 88(2), 426-460. <https://doi.org/10.1111/ruso.12481>

Veillette, L. Du cédant au repreneur: Planifier et réussir un transfert d'entreprise agricole à une relève non apparentée. Centre d'Innovation Sociale en Agriculture. 2016.

Zollet, S. et Maharjan, K. L. (2021). Overcoming the Barriers to Entry of Newcomer Sustainable Farmers: Insights from the Emergence of Organic Clusters in Japan. *Sustainability*, 13(2), 866.
<https://doi.org/10.3390/su13020866>