

Un coup d'œil sur l'agriculture canadienne

Les exploitations agricoles du Canada adaptent leur façon de vendre leurs produits aux consommateurs



par Michelle St. Pierre

Date de diffusion : le 9 février 2023

Comment obtenir d'autres renseignements

Pour toute demande de renseignements au sujet de ce produit ou sur l'ensemble des données et des services de Statistique Canada, visiter notre site Web à www.statcan.gc.ca.

Vous pouvez également communiquer avec nous par :

Courriel à infostats@statcan.gc.ca

Téléphone entre 8 h 30 et 16 h 30 du lundi au vendredi aux numéros suivants :

- | | |
|---|----------------|
| • Service de renseignements statistiques | 1-800-263-1136 |
| • Service national d'appareils de télécommunications pour les malentendants | 1-800-363-7629 |
| • Télécopieur | 1-514-283-9350 |

Normes de service à la clientèle

Statistique Canada s'engage à fournir à ses clients des services rapides, fiables et courtois. À cet égard, notre organisme s'est doté de normes de service à la clientèle que les employés observent. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec Statistique Canada au numéro sans frais 1-800-263-1136. Les normes de service sont aussi publiées sur le site www.statcan.gc.ca sous « Contactez-nous » > « [Normes de service à la clientèle](#) ».

Note de reconnaissance

Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population du Canada, les entreprises, les administrations et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques exactes et actuelles.

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Sa Majesté le Roi du chef du Canada, représenté par le ministre de l'Industrie 2023

Tous droits réservés. L'utilisation de la présente publication est assujettie aux modalités de l'[entente de licence ouverte](#) de Statistique Canada.

Une [version HTML](#) est aussi disponible.

This publication is also available in English.

Un coup d'œil sur l'agriculture canadienne



Les exploitations agricoles du Canada adaptent leur façon de vendre leurs produits aux consommateurs

par Michelle St. Pierre

Dans le contexte de la pandémie de COVID-19, les agriculteurs canadiens adaptent leur façon de vendre leurs produits au public afin de répondre aux besoins changeants des consommateurs. Les préférences des consommateurs pour les produits agricoles frais et les produits cultivés localement, combinées aux progrès technologiques modernes et à l'évolution des mesures de distanciation physique observée au début de la pandémie, ont posé de nombreux défis aux

agriculteurs canadiens. Les données du Recensement de l'agriculture de 2021 montrent que le nombre et la proportion d'exploitations agricoles ayant déclaré avoir recours à la vente directe ont augmenté par rapport au Recensement de 2016. En outre, les principales méthodes utilisées par les exploitations pour vendre des produits directement aux consommateurs ont également changé.

Le Recensement de l'agriculture de 2021 a permis de recueillir des renseignements sur la vente directe pour l'année de référence 2020, année au cours de laquelle des protocoles de sécurité et de distanciation physique importants et en constante évolution ont été mis en place pour lutter contre la pandémie de COVID-19. De même, le Recensement de l'agriculture de 2016 a permis de recueillir des renseignements sur la vente directe pour l'année de référence 2015.

Un plus grand nombre d'exploitations comptent sur la vente directe aux consommateurs

De 2015 à 2020, le nombre et la proportion d'exploitations agricoles ayant déclaré avoir recours à la vente directe au Canada ont augmenté. En 2020, 25 917 exploitations agricoles (13,6 % des exploitations au Canada) ont déclaré avoir recours à la vente directe. Il s'agit d'une augmentation par rapport aux 24 510 exploitations agricoles (12,7 % des exploitations au Canada) enregistrées en 2015.

Le nombre d'exploitations agricoles ayant déclaré avoir recours à la vente directe a augmenté tant pour celles qui vendent des produits agricoles non transformés que pour celles qui vendent des produits à valeur ajoutée. En 2020, 24 857 exploitations agricoles ont déclaré avoir recours à la vente directe de produits agricoles non transformés (p. ex. des fruits, des légumes, des coupes de viande, de volaille, des œufs, du sirop d'érable et du miel), ce qui représente une hausse de 1 314 exploitations par rapport à 2015. Parallèlement, le nombre d'exploitations agricoles ayant déclaré avoir recours à la vente directe de produits à valeur ajoutée (p. ex. des gelées, des saucisses, du vin, du fromage, du cidre et des pâtés) s'est accru de 291 exploitations au cours de la même période pour atteindre un total de 3 829 exploitations.

La pratique consistant à vendre directement aux consommateurs est une réponse des exploitations agricoles canadiennes, surtout de celles situées plus près des régions urbaines, à la demande croissante des consommateurs pour des produits agricoles frais. Au lieu d'aller à l'épicerie, les consommateurs peuvent acheter leurs produits alimentaires directement des producteurs.

Les exploitations agricoles des subdivisions de recensement unifiées les plus peuplées sont plus susceptibles d'avoir recours à la vente directe pour atteindre les consommateurs

Les exploitations agricoles des 10 subdivisions de recensement unifiées (SRU) les plus peuplées au Canada étaient plus susceptibles de déclarer avoir

recours à la vente directe que les exploitations des 10 SRU les moins peuplées (comptant au moins 5 000 habitants dans chaque SRU). En 2020, plus du cinquième (20,9 %) des exploitations agricoles des 10 SRU les plus peuplées au Canada ont déclaré avoir recours à la vente directe. Ce taux était plus élevé que celui des ventes directes effectuées par les exploitations agricoles situées dans les 10 SRU les moins peuplées au Canada (16,5 %).

Les exploitations agricoles pratiquent la vente directe de diverses manières. L'une des méthodes de vente directe les plus courantes parmi les exploitations situées dans les SRU de plus petite taille était la livraison directe aux consommateurs.

Les exploitations agricoles des subdivisions de recensement unifiées les moins peuplées dépendent des livraisons directes

En 2020, 56,6 % des exploitations agricoles des 10 SRU les moins peuplées ayant déclaré avoir recours à la vente directe ont utilisé la livraison directe aux consommateurs. Venaient ensuite, en ce qui concerne la prévalence, les kiosques sur place (54,0 %). La livraison directe est l'un des moyens par lesquels les exploitations agricoles des SRU moins peuplées adaptent leurs pratiques de vente pour atteindre leurs consommateurs. Dans bien des cas, les consommateurs des SRU moins peuplées et des régions rurales peuvent ne pas vivre aussi près des exploitations agricoles que dans les régions urbaines. La livraison directe permet aux consommateurs de recevoir des produits agricoles directement de l'exploitation agricole, quelle que soit la distance qui les sépare.

À l'inverse, dans le cas des exploitations agricoles des SRU plus peuplées, les kiosques sur place étaient plus populaires que la livraison directe, peut-être parce qu'un plus grand nombre de consommateurs potentiels vivaient plus près des exploitations agricoles. En 2020, un peu moins des deux tiers (65,3 %) des exploitations agricoles ayant déclaré avoir recours à la vente directe dans les 10 SRU les plus peuplées au Canada ont déclaré avoir opté pour les kiosques sur place, et 40,8 % ont utilisé la livraison directe aux consommateurs.

Peu importe que les exploitations agricoles soient situées en région rurale ou urbaine, bon nombre

d'entre elles ont eu recours à la livraison directe aux consommateurs pendant la pandémie de COVID-19.

Compte tenu des mesures de distanciation physique mises en place, les exploitations agricoles se tournent vers la livraison directe

En 2020, 13 006 exploitations agricoles ont déclaré avoir recours à la livraison directe aux consommateurs, ce qui représente 6,8 % de toutes les exploitations au Canada. Cela représentait un peu plus de la moitié (50,2 %) du nombre d'exploitations agricoles ayant déclaré avoir recours à la vente directe en 2020, ce qui place la livraison directe au deuxième rang des méthodes de vente directe les plus souvent déclarées. En 2016, la méthode de vente directe qui se classe deuxième parmi les méthodes les plus souvent déclarées était celle des marchés publics.

La livraison directe était, pendant la pandémie, un moyen pour les exploitations agricoles canadiennes de vendre en toute sécurité aux consommateurs. En 2020, des mesures de distanciation physique ont été mises en place dans l'ensemble du Canada à divers moments, et la livraison directe a permis de limiter les interactions étroites pendant les ventes. Au lieu que les consommateurs se rendent dans les magasins, les marchés publics ou les exploitations agricoles pour ramasser des produits agricoles, les exploitations offrent un service de livraison pratique de produits chez les consommateurs.

Les exploitations agricoles canadiennes ont eu recours à une autre manière pour adapter leurs pratiques de vente, soit l'intégration de la technologie pour les ventes en ligne, bien que cette méthode ne soit pas aussi répandue que la livraison directe.

Les exploitations agricoles modernisent leurs pratiques de vente en adoptant le commerce électronique

La plupart des exploitations agricoles qui ont déclaré d'autres méthodes de vente directe dans le cadre du Recensement de l'agriculture de 2021 ont indiqué que

les ventes en ligne étaient leur méthode privilégiée. En 2020, 1 234 exploitations agricoles canadiennes ont déclaré avoir utilisé d'autres méthodes de vente directe. Parmi ces exploitations, la majorité a déclaré avoir recours à la publicité, qui comprend des méthodes de vente en ligne sur Internet, sur des sites Web et dans des magasins en ligne.

Au début de la pandémie, lorsque des mesures de distanciation physique étaient en place partout au Canada, les ventes en ligne, y compris le ramassage en bordure de trottoir, étaient un moyen efficace pour les agriculteurs de vendre leurs produits directement aux consommateurs, tout en respectant les protocoles de sécurité.

Bien qu'il y ait eu des changements dans les méthodes de vente aux consommateurs utilisées par les exploitations agricoles au Canada, une chose est restée constante au fil du temps, c'est leur dépendance à l'égard des kiosques sur place.

Les kiosques sur place constituent la méthode de vente directe la plus populaire

Comme c'était le cas dans le cadre du Recensement de 2016, les kiosques sur place sont demeurés la méthode de vente directe la plus souvent déclarée. En 2020, 15 647 exploitations agricoles ont déclaré utiliser des kiosques sur place, ce qui représente 8,2 % des exploitations au Canada. Cette proportion était inférieure aux 11,3 % des exploitations agricoles ayant déclaré avoir recours aux kiosques sur place en 2015. Parmi les exploitations agricoles qui ont eu recours à la vente directe en 2020, 60,4 % ont déclaré faire appel à des magasins agricoles sur les lieux, à des kiosques (stands), à l'autocueillette ou aux ventes à la ferme.

Parmi les types d'exploitations agricoles, les exploitations spécialisées dans la culture de fruits et de noix et les exploitations productrices de légumes et de melons ont affiché les taux les plus élevés d'utilisation de kiosques sur place. En 2020, un peu plus du tiers des exploitations spécialisées dans la culture de fruits et de noix (34,3 %) et des exploitations productrices de légumes et de melons (34,1 %) au Canada ont déclaré utiliser des kiosques sur place.

Tableau 1

Exploitations agricoles ayant déclaré avoir recours à des méthodes de vente directe, selon le type de produit, Canada, 2020

Méthode de vente directe	Produits agricoles non transformés	Produits à valeur ajoutée	Total
	nombre d'exploitations		
Magasins agricoles sur les lieux, kiosques (stands), autocueillette ou ventes à la ferme	14 975	2 830	15 647
Magasins agricoles ou kiosques (stands) hors de l'exploitation	2 385	689	2 542
Marchés publics	3 889	1 316	4 137
Livraisons directes aux consommateurs	12 393	2 141	13 006
Agriculture soutenue par la communauté (ASC) ou paniers alimentaires	1 067	280	1 088
Autres méthodes	1 160	278	1 234

Note : La colonne « Total » ne correspond pas à la somme des composantes, car les exploitations qui déclarent plus d'une catégorie ne sont comptabilisées qu'une seule fois.

Source : Statistique Canada, Recensement de l'agriculture, 2021 (3438).

Les exploitations agricoles situées dans des catégories de revenus moins élevés sont plus susceptibles d'avoir recours à la vente directe aux consommateurs

Comme dans le cadre du Recensement de 2016, les exploitations agricoles situées dans des catégories de revenus plus modestes constituaient la plus grande proportion des exploitations ayant déclaré avoir recours à la vente directe. En 2020, les exploitations de la catégorie de revenu de 0 \$ à 9 999 \$ représentaient 32,4 % des exploitations agricoles canadiennes ayant déclaré avoir recours à la vente directe. Vient ensuite la catégorie de revenu de 10 000 \$ à 24 999 \$, qui représentait 18,1 % des exploitations agricoles ayant déclaré avoir recours à la vente directe.

Non seulement les exploitations agricoles situées dans des catégories de revenus moins élevés étaient plus susceptibles de déclarer avoir recours à la vente directe, mais elles étaient également plus susceptibles de tirer la plupart de leurs revenus totaux de la vente directe. En 2020, près des deux tiers (60,6 %) des exploitations agricoles de la catégorie de revenu de 0 \$ à 9 999 \$ ayant déclaré avoir recours à la vente directe ont tiré plus de 75,0 % de leurs revenus totaux de la vente directe.

À l'inverse, les ventes directes ne représentaient qu'une petite partie des revenus totaux des exploitations agricoles situées dans des catégories de revenus plus élevés. En 2020, plus des deux tiers (69,9 %) des exploitations agricoles de la catégorie de revenu de 2 000 000 \$ et plus ayant déclaré avoir recours à la vente directe ont tiré 25,0 % ou moins de leurs revenus totaux de la vente directe.

Tableau 2

Exploitations agricoles ayant déclaré avoir recours à la vente directe, selon la catégorie de revenu, Canada, 2015 et 2020

Catégorie de revenu	2015	2020	Variation
	nombre d'exploitations		
De 0 \$ à 9 999 \$	8 618	8 401	-217
De 10 000 \$ à 24 999 \$	4 413	4 688	275
De 25 000 \$ à 49 999 \$	2 799	3 151	352
De 50 000 \$ à 99 999 \$	2 566	2 743	177
De 100 000 \$ à 249 999 \$	2 785	3 070	285
De 250 000 \$ à 499 999 \$	1 534	1 698	164
De 500 000 \$ à 999 999 \$	966	1 103	137
De 1 000 000 \$ à 1 999 999 \$	415	618	203
2 000 000 \$ et plus	414	445	31
Total	24 510	25 917	1 407

Sources : Statistique Canada, Recensement de l'agriculture, 2016 et 2021 (3438).

Les exploitations spécialisées dans la culture de fruits et de légumes affichent les taux de ventes directes les plus élevés parmi les types d'exploitations

En 2020, les exploitations productrices de légumes et de melons ont affiché le taux le plus élevé (52,2 %) de ventes directes, suivies des exploitations spécialisées dans la culture de fruits et de noix (40,4 %). De même, en 2015, les exploitations productrices de légumes et de melons ont affiché le taux le plus élevé (50,2 %) de ventes directes, suivies des exploitations spécialisées dans la culture de fruits et de noix (37,8 %).

Les exploitations d'élevage de volaille et de production d'œufs ayant recours à la vente directe sont les plus susceptibles de tirer tous leurs revenus des ventes directes

Les exploitations d'élevage de volaille et de production d'œufs affichaient le taux le plus élevé des exploitations ayant déclaré avoir recours à la vente directe qui ont tiré la totalité de leurs revenus de la vente directe. En 2020, près de la moitié (47,8 %) des exploitations d'élevage de volaille et de production d'œufs au Canada ayant déclaré avoir recours à la vente directe ont tiré tous leurs revenus de la vente directe. Venaient ensuite les exploitations productrices de légumes et de melons (44,7 %) et les exploitations spécialisées dans la culture de fruits et de noix (42,9 %).

Terre-Neuve-et-Labrador affiche le taux le plus élevé de ventes directes parmi les provinces

Parmi les provinces, en 2020, près de la moitié (46,5 %) des exploitations agricoles de Terre-Neuve-et-Labrador ont déclaré avoir recours à la vente directe, en hausse par rapport à 34,2 % en 2015. Venaient ensuite les exploitations de la Colombie-Britannique (34,0 %) et de la Nouvelle-Écosse (30,3 %).

Les taux plus élevés de ventes directes observés à Terre-Neuve-et-Labrador, en Colombie-Britannique et en Nouvelle-Écosse, ainsi que le taux plus faible enregistré en Saskatchewan, pourraient être attribuables aux types d'exploitations agricoles et aux catégories de revenus agricoles qui prévalent dans ces provinces.

À Terre-Neuve-et-Labrador, le type d'exploitation agricole le plus souvent déclaré était les exploitations de culture de légumes et de melons. En 2020, les exploitations productrices de légumes et de melons constituaient le type d'exploitation le plus susceptible de réaliser des ventes directes au Canada puisque 52,2 % de ces exploitations ont déclaré avoir recours à la vente directe.

À l'inverse, le type d'exploitation agricole le plus souvent déclaré en Saskatchewan était les exploitations de culture de plantes oléagineuses et de céréales. En 2020, les exploitations productrices de plantes oléagineuses et de céréales constituaient le type d'exploitation le moins susceptible de réaliser des ventes directes au Canada puisque 2,6 % de ces exploitations ont déclaré des ventes directes.

Les exploitations ayant déclaré produire des produits biologiques sont plus susceptibles d'avoir recours à la vente directe

En 2020, 30,8 % des exploitations agricoles ayant déclaré avoir une production biologique ont eu recours à la vente directe. Cela représentait plus du double du taux des exploitations qui n'ont pas déclaré avoir de production biologique (13,1 %).

L'une des raisons pour lesquelles les exploitations agricoles ayant déclaré avoir une production biologique ont affiché un taux plus élevé de ventes directes pourrait découler des principaux types d'exploitations qui ont déclaré avoir une production biologique. Comme il a été mentionné précédemment, les exploitations productrices de légumes et de melons étaient plus susceptibles que les autres types d'exploitations de déclarer avoir recours à la vente directe. En 2020, 7,1 % des exploitations agricoles ayant déclaré avoir une production biologique ont été classées comme des exploitations productrices de légumes et de melons. À l'inverse, 2,5 % des exploitations agricoles n'ayant pas déclaré avoir une production biologique ont été classées comme des exploitations productrices de légumes et de melons.

Tableau 3
Exploitations agricoles ayant déclaré avoir recours à la vente directe, selon le type d'exploitation, Canada, 2015 et 2020

Type d'exploitation agricole	2015	2020	Variation
	nombre d'exploitations		
Culture de plantes oléagineuses et de céréales	1 511	1 715	204
Culture de légumes et de melons	2 769	2 651	-118
Culture de fruits et de noix	2 967	2 870	-97
Culture en serre et en pépinière, et floriculture	1 187	1 547	360
Autres cultures agricoles	5 336	5 100	-236
Élevage de bovins de boucherie, y compris l'exploitation de parcs d'engraissement	3 121	4 327	1 206
Élevage de bovins laitiers et production laitière	534	533	-1
Élevage de porcs	287	299	12
Élevage de volaille et production d'œufs	1 253	1 371	118
Élevage de moutons et de chèvres	1 008	1 187	179
Autres types d'élevage	4 537	4 317	-220

Sources : Statistique Canada, Recensement de l'agriculture, 2016 et 2021 (3438).

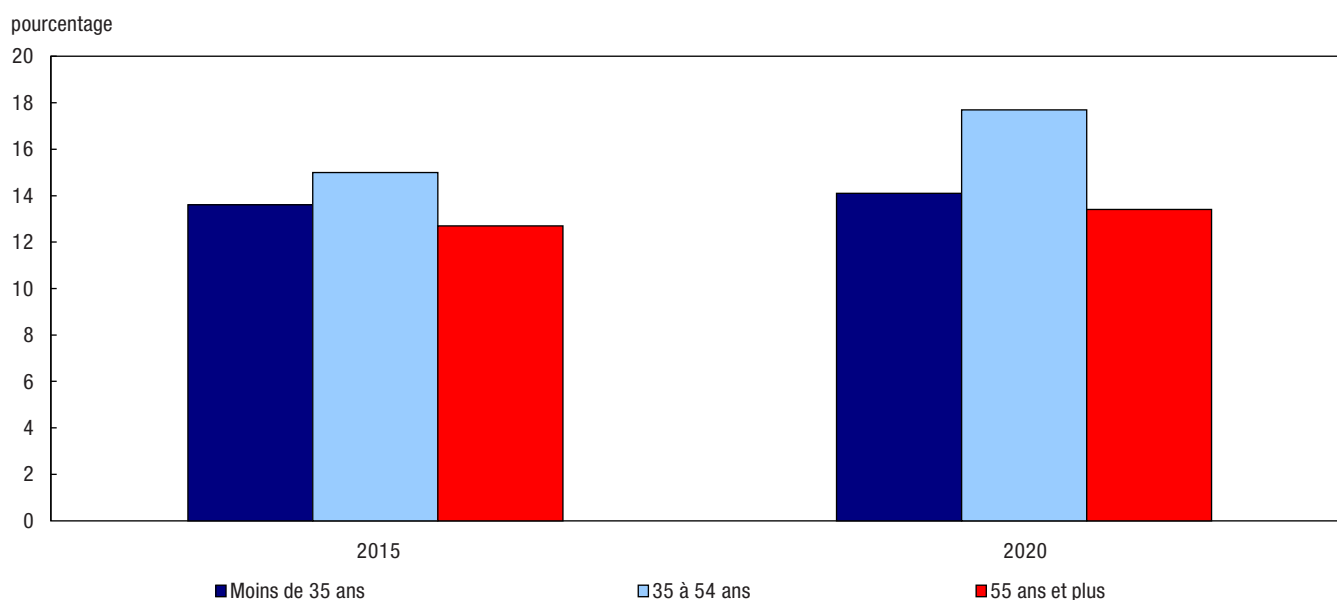
Les exploitants agricoles dans le groupe d'âge des 35 à 54 ans continuent de travailler dans des exploitations dont le taux de ventes directes est le plus élevé

En 2020, 17,7 % des exploitants agricoles du groupe des 35 à 54 ans travaillaient dans des exploitations

canadiennes ayant déclaré avoir recours à la vente directe. Ce taux était plus élevé que celui qui a été déclaré dans les groupes d'âge de moins de 35 ans (14,1 %) et de 55 ans et plus (13,4 %).

Dans un contexte plus large, en 2020, 14,8 % des exploitants agricoles au Canada (38 890 exploitants) travaillaient dans des exploitations ayant déclaré avoir recours à la vente directe. Il s'agit d'une augmentation par rapport à 13,6 % (37 095 exploitants) en 2015.

Graphique 1
Proportion d'exploitants agricoles travaillant dans des exploitations agricoles ayant déclaré avoir recours à la vente directe, selon la catégorie d'âge, Canada, 2015 et 2020



Sources : Statistique Canada, Recensement de l'agriculture, 2016 and 2021 (3438).

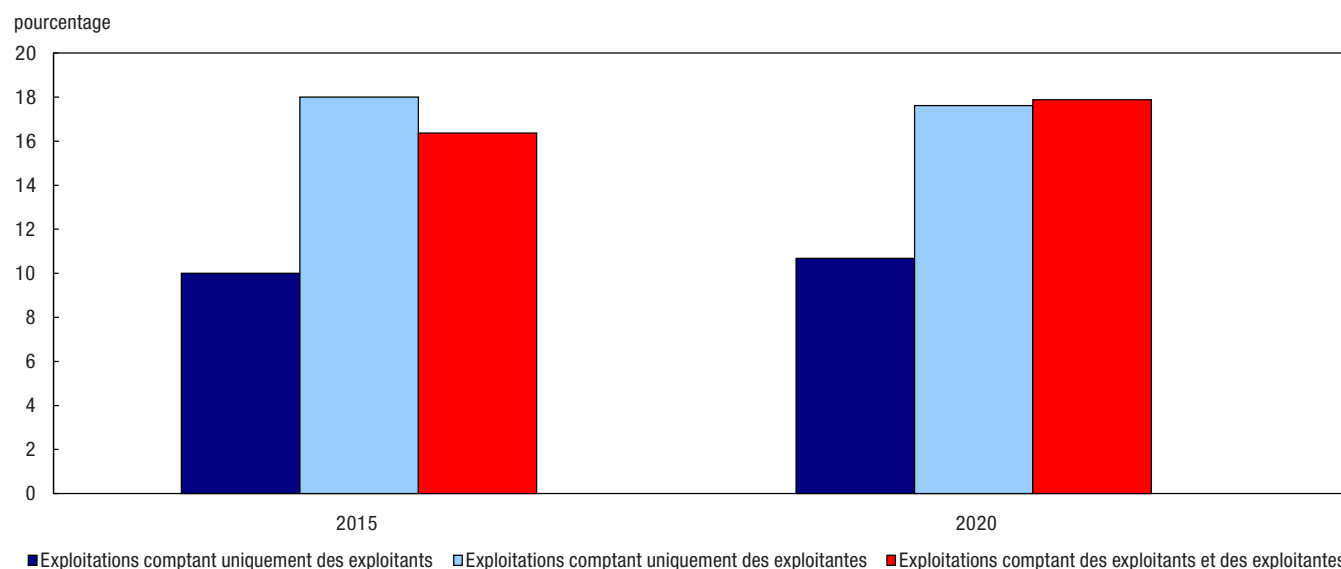
Les exploitations gérées par des exploitantes agricoles sont plus susceptibles de déclarer avoir recours à la vente directe que les exploitations gérées exclusivement par des hommes

En 2020, les exploitations agricoles à exploitants multiples gérées à la fois par des exploitants et des exploitantes agricoles affichaient le taux le plus élevé

de ventes directes (17,9 %), suivies par les exploitations gérées exclusivement par des exploitantes (17,6 %) et les exploitations gérées exclusivement par des exploitants (10,7 %). Il s'agit d'une légère variation par rapport à 2015, lorsque les exploitations gérées exclusivement par des exploitantes agricoles affichaient un taux légèrement plus élevé de ventes directes (18,0 %) que les exploitations agricoles à exploitants multiples gérées à la fois par des exploitants et des exploitantes (16,4 %). Comme en 2020, les exploitations gérées exclusivement par des exploitants avaient enregistré le plus faible taux de ventes directes en 2015 (10,0 %).

Graphique 2

Proportion d'exploitations agricoles ayant déclaré avoir recours à la vente directe en fonction de la composition selon le sexe des exploitants agricoles, Canada, 2015 et 2020



Sources : Statistique Canada, Recensement de l'agriculture, 2016 and 2021 (3438).

Note aux lecteurs

Le Recensement de l'agriculture a lieu tous les cinq ans.

Toutes les estimations présentées dans le présent article excluent les données des exploitations productrices de cannabis et les données des trois territoires du Canada.

Les ventes directes de produits agricoles comprennent les produits vendus directement d'une exploitation agricole à un consommateur et peuvent être non transformés ou à valeur ajoutée. Les produits non transformés comprennent les produits agricoles primaires, comme les fruits, les légumes, les coupes de viande, les œufs et le sirop d'érable. Les produits à valeur ajoutée comprennent ceux qui ont subi d'autres transformations, comme les gelées, les saucisses, le fromage et le cidre. Les ventes effectuées à un détaillant tiers ne comptent pas pour des ventes directes.

Un seuil minimal de 5 000 personnes par subdivision de recensement unifiée (SRU) a été utilisé pour les 10 SRU les moins peuplées au Canada.

Définitions et concepts

Subdivisions de recensement unifiées (SRU)

Il s'agit d'un groupe de subdivisions de recensement adjacentes au sein de la même division de recensement. Généralement, les subdivisions de recensement de plus petite taille et plus densément peuplées (villes, villages, etc.) sont combinées avec les subdivisions de recensement voisines plus grandes et plus rurales de façon à créer un niveau géographique entre la subdivision de recensement et la division de recensement.

Méthodes de vente directe

L'agriculture soutenue par la communauté (ASC), également appelée l'agriculture à soutien communautaire, est un partenariat en vertu duquel les consommateurs achètent des parts avant la saison de croissance et les producteurs s'engagent à fournir une variété de produits aux consommateurs au cours de la saison. Les programmes de panier de provisions sont une variante du concept d'ASC dans laquelle les

consommateurs ne sont pas obligés de s'engager pour une saison complète et peuvent souvent faire plus de choix sur les produits que contiendra le panier.

Le **livraison directe** désigne la livraison directe aux consommateurs, y compris la livraison à domicile et le ramassage par les consommateurs à un lieu prédéterminé.

Les **marchés publics** désignent les espaces de vente au détail comprenant des kiosques ou des tables qui permettent aux agriculteurs de vendre directement aux consommateurs.

Les **magasins agricoles ou les kiosques (stands) hors de l'exploitation** désignent les espaces de vente au détail situés hors de l'exploitation, où l'on vend des produits directement aux consommateurs, parfois sur une base saisonnière.

Les **kiosques sur place** désignent les magasins agricoles sur les lieux, les kiosques (stands) et les ventes à la ferme. Il s'agit d'espaces de vente au détail situés dans l'exploitation, où l'on vend des produits agricoles directement aux consommateurs, et qui sont parfois exploités uniquement sur une base saisonnière. Les activités d'autocueillette permettent aux consommateurs de récolter leurs propres produits sur les lieux des exploitations agricoles.

Définition d'exploitation agricole

Un changement conceptuel important a été apporté dans le cadre du Recensement de l'agriculture de 2021 : une « ferme » ou une « exploitation agricole » (c.-à-d. la ferme de recensement) désigne maintenant une unité qui génère des produits agricoles et déclare des revenus ou des dépenses aux fins de l'impôt à l'Agence du revenu du Canada. Avant 2021, on entendait par « ferme » une exploitation agricole qui produisait au moins un produit agricole destiné à la vente.

Revenus d'exploitation agricole

Le Recensement de l'agriculture recueille des données sur les revenus d'exploitation agricole bruts totaux (c.-à-d. les revenus avant les dépenses), en dollars courants, pour l'année civile ou financière précédant le recensement. Les revenus d'exploitation agricole comprennent les revenus d'exploitation de la vente de tous les produits agricoles, les paiements de programme et les revenus du travail à forfait.

Les éléments suivants ne sont pas considérés comme étant des revenus d'exploitation agricole : les ventes de produits forestiers (p. ex. du bois de chauffage, du bois à pâte, des billes, des poteaux de clôture, des pilotis), les ventes de biens immobilisés (p. ex. des quotas, des terres, de la machinerie) et les revenus provenant de la vente de produits achetés uniquement pour la vente au détail.

Type d'exploitation agricole

La classification des types d'exploitations agricoles est une procédure qui permet de grouper les fermes de recensement selon leur principal produit. Elle s'effectue en estimant les revenus que la ferme est susceptible de tirer de la vente des cultures et des animaux d'élevage déclarés dans le questionnaire et en déterminant le produit ou le groupe de produits qui représente la plus grande part des revenus agricoles éventuels de la ferme. Ainsi, une ferme de recensement dont les porcs pourraient représenter 60 % de ses revenus totaux, les bovins de boucherie, 20 % et le blé, 20 % serait classée comme une ferme porcine. Les types d'exploitations agricoles présentés dans ce document sont tirés du Système de classification des industries de l'Amérique du Nord de 2017.