

TRAGET Laval

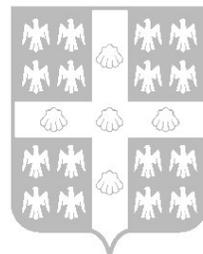
Transfert, gestion et établissement en agriculture

**Les déterminants technico-
économiques et financiers de la
viabilité économique des entreprises
agricoles familiales après leur transfert**

Jean-Philippe Perrier, Fanny Lepage

Diane Parent

2008



UNIVERSITÉ
LAVAL

Pour information et commentaires :

Traget Laval

Pavillon Paul-Comtois

Université Laval

Québec (Québec) G1K 7P4

Téléphone : (418) 656 2131 poste 3059

Télécopieur : (418) 656 7821

Site Internet : <http://traget.ulaval.ca>

Des copies du rapport sont disponibles à l'adresse ci-dessus.

Publication

ISBN 2-9802961-7-1

Dépôt légal 4^{ème} trimestre 2008

Bibliothèque nationale du Québec, 2008

Bibliothèque nationale du Canada, 2008

TRAGET Laval

Transfert, gestion et établissement en agriculture

**Les déterminants technico-
économiques et financiers de la
viabilité économique des entreprises
agricoles familiales après leur transfert**

**Jean-Philippe Perrier, Fanny Lepage
Diane Parent**

2008

Ce projet a reçu le support financier du Ministère de l'agriculture des pêcheries et de l'alimentation du Québec (MAPAQ) par le Conseil des recherches en pêche et en agroalimentaire du Québec (CORPAQ).

Résumé

Le peu de rentabilité en agriculture, la faiblesse des revenus de retraite et la hausse des valeurs des actifs agricoles rendent de plus en plus complexes les transferts familiaux des entreprises agricoles. Les causes financières et économiques de la viabilité de ces entreprises suite au transfert sont peu connues. Ce travail tente de pallier à ce manque de connaissances en répondant à la question suivante : «Quels sont les déterminants financiers et organisationnels de la viabilité économique d'une entreprise agricole familiale 5 ans après son transfert? » Suite à une régression linéaire multiple, nous avons découvert que la marge économique, la marge de sécurité sur les produits, le pourcentage de charges, l'actif long terme par dollar de produits, l'évolution du pourcentage de charges, l'évolution de l'actif long terme par dollar de produits et l'évolution de la taille étaient des variables significatives pour expliquer les variations de la viabilité économique.

Abstract

The low agricultural profitability, the eroding retirement income of the farmer and the increase of the assets agricultural value make the family transfers more complex. The financial and economic causes of the viability of these enterprises following the transfer are little known. This master tries to mitigate this lack of knowledge while answering the following question: "What are the financial and organisational determinants of economic viability of a family farm business five years after being transferred?" Following a multiple linear regression, we discovered that the economic margin, the safety margin on the products, the percentage of loads, the asset long term by dollar of products, the evolution of the percentage of loads, the evolution of the asset long term by dollar of products and the evolution of the size were significant variables to explain the variations of economic viability.

Avant-propos

La recherche a été menée par l'équipe de recherche sur le transfert, la gestion et l'établissement en agriculture (TRAGET Laval), de la Faculté des sciences de l'agriculture et de l'alimentation de l'Université Laval (Québec). Cette étude fait suite à un financement du Conseil des recherches en pêche et en agroalimentaire du Québec (CORPAQ) du Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ).

Les auteurs tiennent à remercier la direction de la recherche et de la planification de La Financière agricole du Québec pour sa collaboration dans la collecte des données.

En plus d'apporter de nouvelles connaissances, ces informations permettent de mieux comprendre le phénomène étudié soit les déterminants de la viabilité de l'entreprise après son transfert. Les résultats obtenus seront certainement utiles aux agriculteurs et agricultrices qui désirent transférer leur entreprise à la nouvelle génération ainsi qu'aux différents intervenants du secteur agricole.

Table des matières

Résumé	
Abstract	
Avant-propos.....	5
Table des matières.....	6
Liste des tableaux.....	7
Liste des figures.....	8
Introduction.....	10
Chapitre 1. Revue de littérature.....	14
1.1. Transfert des entreprises agricoles familiales.....	14
1.2. Viabilité économique de l'entreprise.....	20
1.3. Situation financière de l'entreprise.....	23
1.3.1. Indicateurs financiers.....	23
1.3.2. Indicateurs technico-économiques.....	26
1.4. Montage financier.....	28
1.5. Facteurs organisationnels.....	30
1.6. Cadre conceptuel et hypothèses de recherche.....	35
Chapitre 2. Méthodologie.....	38
2.1. Échantillon et collecte de données.....	38
2.2. Description des variables.....	44
2.2.1 Variable dépendante.....	45
2.2.2. Variables indépendantes et hypothèses.....	49
2.3. Méthode d'analyse.....	61
Chapitre 3. Résultats et Analyse.....	71
3.1. Résultats.....	71
3.1.1. Résultats descriptifs.....	71
3.1.2. Résultats statistiques.....	78
3.2. Analyse de la régression linéaire multiple.....	85
Conclusion.....	98
Annexe 1. Vérification de la multicolinéarité.....	100
Bibliographie.....	106

Liste des tableaux

Tableau 1. Définitions de l'entreprise familiale et de l'entreprise agricole familiale	17
Tableau 2. Indicateurs d'évaluation de la performance économique des entreprises	22
Tableau 3. Indicateurs financiers de l'entreprise agricole	25
Tableau 4. Caractéristiques sur les modes de financement pour l'acquisition des fermes familiales québécoises	29
Tableau 5. Les facteurs organisationnels en lien avec le transfert des entreprises	32
Tableau 6. Catégorisation des exploitations agricoles canadiennes, non constituées en société, 2004	34
Tableau 7. Test d'homogénéité des variances entre les années de transfert.	39
Tableau 8. Test d'homogénéité des variances entre les secteurs de production	41
Tableau 9. Test de comparaison de moyennes entre les secteurs de production	42
Tableau 10. Test de comparaisons multiples Tamhane	42
Tableau 11. Calcul de la marge de sécurité sur les produits	46
Tableau 12. Calcul de la marge de sécurité standardisée sur les produits	47
Tableau 13. Typologie des entreprises selon la marge de sécurité standardisée sur les produits	48
Tableau 14. Calcul de l'emprunt pour achat de la ferme par dollar de produits	49
Tableau 15. Les régions administratives et leurs regroupements	55
Tableau 16. Test de l'homogénéité des variances entre les regroupements de régions administratives.	56
Tableau 17. Test de comparaison de moyennes entre les regroupements des régions administratives.	57
Tableau 18. Les variables de l'évolution de l'entreprise et leurs calculs d'évolution	58
Tableau 19. Exemple du calcul de l'autofinancement	60
Tableau 20. Synthèse des variables et des hypothèses utilisées dans l'analyse	61
Tableau 21. Test de normalité Kolmogorov-Smirnov	65
Tableau 22. Vérification de la multicolinéarité	66
Tableau 23. Vérification de la multicolinéarité sans la variable « Endettement par dollar de produits »	67
Tableau 24. Vérification de l'homogénéité des variances	68
Tableau 25. La somme des carrés des résiduels pour le groupe des observations les plus faibles.	69
Tableau 26. La somme des carrés des résiduels pour le groupe des observations les plus élevées.	69
Tableau 27. Corrélation entre valeurs prédites et résiduelles	70
Tableau 28. Synthèse des résultats des variables continues	77

Tableau 29. Synthèse des résultats des variables dichotomiques	77
Tableau 30. Tests d'homogénéité des variances et de comparaison de moyennes entre les groupes de MSSP	79
Tableau 31. Tests de comparaisons multiples entre les groupes de MSSP	80
Tableau 32. La signification du modèle dans son ensemble	81
Tableau 33. Le pouvoir explicatif du modèle, R^2 ajusté.	82
Tableau 34. La signification de chacune des variables explicatives.....	83
Tableau 35. Élasticités partielles des variables indépendantes significatives	85
Tableau 36. Répartition selon la marge de sécurité standardisée sur les produits des entreprises avec « don total » et sans « don total ».	87
Tableau 37. Moyenne des variables continues de la situation initiale et de l'évolution pour les entreprises avec « don total » et sans « don total »	88
Tableau 38. Tests d'hypothèse sur une moyenne pour les entreprises « Don total »	90

Liste des figures

Figure 1. Schéma des interrelations entre les indicateurs technico-économiques	26
Figure 2. Cadre conceptuel des déterminants et des résultats du transfert d'entreprise familiale	36
Figure 3. Cadre conceptuel des déterminants influençant la viabilité économique post-transfert d'une entreprise agricole	36
Figure 4. Descriptions des données financières de l'échantillon	43
Figure 5. Composantes et variables de l'analyse	45
Figure 6. Graphique des résidus illustrant les observations extrêmes.	62
Figure 7. Scatterplot : graphique des résidus par rapport aux valeurs prédites	63
Figure 8. Graphique de la distribution normale des valeurs prédites	64
Figure 9. Répartition de la marge de sécurité standardisée sur les produits.....	72
Figure 10. Répartition de l'échantillon et des fermes canadiennes selon la typologie de Statistique Canada sur la taille des exploitations agricoles axées sur les affaires	74
Figure 11. Répartition de l'échantillon et de la relève agricole québécoise établie selon le type de production	75
Figure 12. Répartition de l'échantillon et de la relève établie (MAPAQ, 2006) selon la région administrative	76
Figure 13. Cadre conceptuel, variables et résultats	85

Introduction

Le temps où il suffisait d'être fils d'agriculteur pour devenir, à son tour, producteur agricole est maintenant révolu. De nos jours, les planifications fiscales, familiales et successorales, les divers aspects socio-organisationnels, le recours aux services-conseils et la vérification de la situation financière ne sont que quelques-uns des éléments qui doivent être pris en compte avant de transférer l'entreprise agricole familiale.

Le transfert de ces entreprises devient un objectif significatif de l'agriculture du XXI^e siècle au Canada et dans plusieurs autres pays industrialisés. Cet enjeu s'illustre, tout d'abord, par le déclin constant du nombre d'entreprises agricoles soit une chute de 7,1 % entre les recensements de 2001 et de 2006 au Canada et de 4,5 % au Québec durant la même période (Statistique Canada 2006). En plus de cette décroissance, nous constatons l'augmentation de l'âge moyen des producteurs. Toujours selon le recensement de 2006, l'âge moyen de ces agriculteurs est passé de 49,9 ans en 2001 à 52 ans en 2006 tandis que pour les exploitants québécois, l'âge moyen a augmenté de 47 à 49,3 ans (Statistique Canada 2006). Cette hausse se répercute dans les statistiques de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante qui prévoit que, d'ici 2010, 120 000 agriculteurs canadiens auront plus de 65 ans. L'arrivée de l'âge de la retraite dans le secteur agricole implique dans la majorité des cas trois possibilités soit le transfert de l'entreprise à une relève familiale soit la vente à une personne hors cadre familial ou encore le démantèlement de l'entreprise.

Pour ceux qui choisissent la première option, plusieurs contraintes augmentent la difficulté de reprendre la ferme et d'en assurer la pérennité. Le peu de rentabilité en agriculture (Vilain, 2004), la faiblesse des revenus de retraite (Vilain, 2004) et la hausse des valeurs des actifs agricoles (Levallois, 2003) représentent une parcelle non-négligeable des causes d'insuccès des transferts. Ces situations d'échec symbolisent 21 % des transferts d'entreprises à l'intérieur des 6 premières années (OSEO, 2005). Une recherche effectuée sur le transfert des entreprises familiales a démontré que le taux de disparition des entreprises se situe à 70 % entre la première et la deuxième génération et grimpe à 90 % à la génération suivante (Taylor et al. 1998). Tous ces constats incitent à se préoccuper de la réussite des transferts en se remémorant qu'à chaque échec le secteur agricole assiste à un

dépeuplement de ses territoires sans compter les implications sur la durabilité de l'agriculture familiale et sur son environnement global (Lobley 2007).

La problématique du transfert des entreprises agricoles familiales attire l'attention des chercheurs et des paliers gouvernementaux provincial et fédéral. Les principaux sujets étudiés ont été les facteurs de succès et d'insuccès des transferts (Eaton 1993; Parent et al. 2000; Tondreau et Morisset 1998), les diverses étapes menant au transfert (Errington 1999; St-Cyr et al. 1998), les stratégies d'établissement (Parent et al. 2000; Taylor et al. 1998; Tondreau et Morisset 1998; Tondreau et al. 2002; Perrier et al. 2004) et les problématiques socio-organisationnelles familiales (Taylor et Norris 2000).

Au niveau gouvernemental, l'attention portée sur le sujet du transfert des entreprises en agriculture s'est démontrée par le rapport de la Commission sur l'avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire québécois où il est mentionné que la difficulté de transférer les fermes à la relève est l'une des causes de la tension en agriculture (Pronovost 2008). Il y a également la présence d'une Politique Jeunesse au Ministère de l'Agriculture des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ) qui depuis mars 2005 a comme objectif de favoriser « l'établissement du plus grand nombre de jeunes agricultrices et agriculteurs compétents et la pérennité de ces établissements » (Direction des politiques sur la gestion des risques 2005). Plusieurs orientations ont été définies afin de permettre la réalisation de cet objectif. L'une d'entre elles (orientation 5) vise à « accroître et améliorer la connaissance de la relève et de l'établissement » (Direction des politiques sur la gestion des risques 2005). Cette visée est d'autant plus importante que nous n'en savons peu sur le phénomène de la relève et de l'établissement et encore moins sur le volet financier du transfert. Pourtant, il nous semble pertinent de s'attarder au niveau financier étant donné que la littérature sur les facteurs d'insuccès à l'établissement mentionne que la présence de difficultés financières et d'un faible potentiel de revenu sont des facteurs obstacles à l'établissement (Parent et al. 2000).

Pour pallier à ce manque de connaissances, le présent travail a comme objectif principal de découvrir les déterminants financiers et organisationnels de la viabilité économique des entreprises agricoles familiales suite à leur transfert. Pour répondre à ce premier élément d'autres sous-objectifs ont été établis. Dans un premier temps, effectuer la construction d'un indicateur mesurant la viabilité économique de la ferme. Ensuite, déterminer quels

sont les indicateurs du montage financier, de la situation financière et organisationnelle ainsi que de l'évolution de l'entreprise pouvant influencer cette viabilité. Et finalement, créer une typologie permettant de classer les entreprises qui ont été transférées en fonction de leur potentiel de viabilité.

Ce document est présenté en 3 chapitres. Tout d'abord, une revue de littérature sur le transfert des entreprises agricoles familiales et particulièrement sur leur aspect financier constitue la première partie. Afin de posséder une terminologie juste et constante tout au long de cette étude, l'entreprise agricole, l'entreprise agricole familiale et le transfert des entreprises agricoles familiales y sont exposés. À travers ces définitions nous constatons les points de vue divergents ou convergents relatés par divers chercheurs. Ceci permet d'établir avec précision notre objet de recherche. Par la suite, nous nous attardons aux notions utilisées pour la conceptualisation de la viabilité économique. C'est ainsi que nous réalisons le manque d'indicateurs complets ce qui amène, comme l'indique notre premier sous-objectif, à la construction d'un tel outil de mesure. La revue de littérature se poursuit avec la présentation des éléments variés pouvant influencer la viabilité économique tels que la situation financière de l'entreprise (indicateurs financiers et technico-économiques), le montage financier utilisé pour transférer l'entreprise et les facteurs organisationnels. Grâce à l'agglomération de toutes ces connaissances, nous élaborons notre cadre conceptuel et nos hypothèses de recherche qui sont présentés à la fin de cette première section.

Dans le chapitre suivant, nous présentons la méthodologie utilisée pour la réalisation de cette étude. Tout d'abord, une description détaillée de notre échantillon est exposée en présentant les statistiques descriptives. Par la suite, chacune des variables choisies est définie ainsi que l'hypothèse de la relation l'unissant à la variable dépendante. Ce deuxième chapitre se termine par la présentation de la méthode d'analyse sélectionnée ainsi que la vérification des postulats nécessaires à son utilisation.

Le troisième chapitre est consacré à la démonstration des résultats et à l'analyse de ces derniers. Nous rapporterons dans cette partie du travail le niveau de signification du modèle de régression dans son ensemble, son pouvoir explicatif et le niveau de signification de chacune des variables explicatives. Selon les résultats nous tentons de clarifier le lien unissant chacune des variables indépendantes à la variable dépendante afin de peaufiner les connaissances sur la problématique du transfert des

entreprises agricoles familiales. Finalement, les conclusions et les limites que nous pouvons tirer de cette recherche terminent ce travail.

Chapitre 1. Revue de littérature

La présente section fait état des diverses études réalisées sur le sujet du transfert des entreprises familiales. Il est d'abord question de définir l'objet de la recherche soit le transfert d'entreprise agricole familiale en s'inspirant des définitions trouvées dans la littérature. Par la suite, nous passons en revue les recherches dont l'objectif était d'évaluer la viabilité économique afin de saisir comment se fait la conceptualisation de cette notion. L'étape suivante consiste à découvrir les concepts qui influencent la viabilité soit les indicateurs financiers, technico-économiques et organisationnels ainsi que le montage financier utilisé pour le transfert des parts de l'entreprise. Grâce à tous ces éléments, nous sommes en mesure à la fin de ce chapitre de présenter le cadre conceptuel de l'analyse ainsi que son hypothèse principale.

1.1. Transfert des entreprises agricoles familiales

Le premier terme qu'il est essentiel de définir est l'objet de notre recherche soit le « *transfert d'entreprise agricole familiale* ». Ce dernier représente l'agrégation de plusieurs notions (transfert d'entreprise, entreprise agricole, entreprise familiale). Nous allons exposer au cours de la prochaine section ces différentes notions afin d'améliorer la compréhension du sujet principal de ce travail.

En premier lieu, nous débutons par la définition la plus vaste soit celle de l'entreprise agricole. Étant donné que d'autres définitions plus précises suivront et que nous utilisons à l'occasion les données provenant de ces sources, nous mentionnons simplement la définition légale québécoise ainsi que la définition utilisée dans les recensements de Statistique Canada. Nous sommes tout de même conscients que plusieurs autres définitions et interprétations peuvent être utilisées par les différents chercheurs du domaine.

Pour être considérée légalement comme « *entreprise agricole* » sur le territoire québécois, l'exploitation doit être: « une entreprise qui réunit en une même unité économique et comptable des capitaux et des facteurs élémentaires de production pour en tirer un produit agricole destiné à la vente » (MAPAQ, 2008, A). D'autres éléments doivent être mentionnés afin d'avoir une compréhension complète soit « *produit agricole* » :

« Produit à l'état brut ou transformé qui provient soit de l'agriculture, de l'horticulture, de l'apiculture, de l'aviculture, de l'acériculture, de l'aquaculture, de la partie boisée de l'exploitation agricole, de l'élevage d'animaux à fourrure, de l'élevage de chevaux, de l'élevage d'animaux pouvant servir à l'alimentation humaine ou d'activité reliées à la reproduction d'animaux destinées à l'alimentation humaine. »

Dernier aspect de la définition est l'interprétation du producteur agricole. Pour avoir droit à ce titre, un individu doit répondre à la Loi sur les producteurs agricoles qui exige que la production agricole destinée à la mise en marché soit d'une valeur annuelle supérieure à 3 000 \$ (MAPAQ 2008, B).

Pour ce qui est de la définition utilisée par Statistique Canada lors des recensements, nous retrouvons quelques-uns des éléments mentionnés plus haut :

« La ferme de recensement est une exploitation agricole produisant, dans l'intention de vendre, au moins un des produits suivants : cultures (foin, grandes cultures, fruits ou noix, petits fruits ou raisin, légumes, graines de semence), animaux d'élevage (bovins, porcs, moutons, chevaux, gibier à poil, autres animaux), volaille (poules, poulets, dindons et dindes, poussins, gibier à plumes, autres volailles), produits d'origine animale (lait ou crème, œufs, laine, fourrure, viande) ou autres produits agricoles (arbres de Noël, produits de serre ou de pépinière, champignons, gazon, miel, produits de la sève d'érable) » (Statistique Canada 2007)

Effectivement, dans les deux cas, il est question d'une exploitation dont le mandat est de vendre des produits spécifiques au milieu agricole et la liste de ces produits semble similaire. Tant qu'à la principale différence, elle se situe au niveau de la quantité minimale de produits qui doit être vendue soit 3000 \$ dans la première définition et aucun seuil minimal dans la seconde. Puisque ce travail utilise des données québécoises, nous pouvons affirmer que les entreprises agricoles de notre échantillon produisent un minimum de 3000 \$ par année et qu'elles respectent la liste des produits permis.

En deuxième lieu, nous poursuivons avec une définition plus restrictive soit l'entreprise familiale et/ou l'entreprise agricole familiale. Ces notions sont plus complexes à définir car il existe

plusieurs idéologies sur qu'est-ce que la famille et quelles sont les actions à effectuer à l'intérieur de l'entreprise. Le tableau 1 présente certaines des définitions de « *l'entreprise familiale* » et de « *l'entreprise agricole familiale* » qui se trouvent dans la littérature. La première constatation à en tirer est le choix des actions qui sont incluses ou exclues par les auteurs. Certains d'entre eux parlent exclusivement de la propriété et du contrôle (Barnes et Hershon 1976; Churchill et Hatten 1997; Lansberg 1998; Taylor et al. 1998) ou encore du travail (Morisset 1987). Par contre, la majorité a apporté des définitions plus restrictives en combinant toutes les notions de propriété, de gestion, de capital et de travail (Errington et Gasson 1994) ou seulement certaines d'entre elles (Ward 1987; Hugron 1991; Perreault 1992; Litz 1995; Levallois et Perrier 2002).

Quelques chercheurs enrichissent aussi leurs définitions en clarifiant quels sont les individus qui sont inclus dans la famille. En exemple, Barnes et Hershon (1976) et Errington et Gasson (1994), sans spécifier explicitement les membres compris dans la famille, mentionnent qu'il doit s'agir d'une « *single family* » ou d'un « *single household* ». Ces termes représentent pour nous un noyau familial fermé qui contient parents et enfants sans élargissement de deuxième ou troisième degré. Hugron (1991) et Taylor et al. (1998) ont développé le terme de la famille aux individus unis par le mariage et/ou le sang ainsi qu'à la parenté qui s'y rattache. Finalement, c'est Perreault (1992) qui propose la définition la plus large où la famille inclut le propriétaire et ses héritiers, ses frères et sœurs et leurs héritiers et tous les autres membres pouvant être liés au propriétaire par lien de sang ou d'alliance de deuxième et troisième degré.

Le dernier élément qui différencie l'interprétation de l'entreprise familiale est la notion de « *transfert* ». Certains auteurs (Ward 1987; Hugron 1991; Churchill et Hatten 1997; Taylor et al. 1998) mentionnent que l'entreprise doit nécessairement être transférée d'une génération à l'autre. Ceci implique qu'une entreprise de première génération ne peut pas être considérée comme entreprise familiale même si la propriété, la gestion, le travail et le capital sont entre les mains des membres d'une famille. Par contre, cet avis n'est pas partagé par tous puisque la majorité des auteurs (Barnes et Hershon 1976; Morisset 1987; Perreault 1992; Errington 1994; Litz 1995; Lansberg 1998; Levallois et Perrier 2002) ne fait aucune remarque sur le sujet de la transmission.

La discordance entre les définitions de l'entreprise familiale peut donc toucher les actions qui doivent être gérées ou exécutées par

la famille aussi bien que l'interprétation qu'il est fait de la famille et de l'importance accordée au transfert de l'entreprise.

Tableau 1. Définitions de l'entreprise familiale et de l'entreprise agricole familiale

Auteurs	Définitions
(Barnes et Hershon 1976) p.106	« Controlling ownership [is] rested in the hands of an individual or the members of a single family »
(Morisset 1987)	Une entreprise agricole familiale utilise une main-d'œuvre qui est majoritaire familiale.
(Ward 1987) p. 252	« We define a family business as one that will be passed on for the family's next generation to manage et control »
(Hugron 1991) p.7	« Organisation de production de biens ou de services à caractère commercial dont la propriété et le pouvoir de gestion ont été transmis et appartiennent majoritairement aux membres de sang ou d'alliance d'une même famille. »
(Perreault 1992)	<p>Une entreprise est dite familiale lorsqu'une famille possède une influence prédominante sur sa gestion présente et future. La famille comprend le propriétaire et ses héritiers, ses frères et sœurs (copropriétaires de l'entreprise) et leurs héritiers respectifs ou toute autre forme de liens familiaux (cousins, beaux-frères). L'influence est prédominante lorsque l'un des critères suivants est rempli :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Plus de 50 % des actions votantes sont détenues par les membres d'une même famille; • Des membres d'une même famille contrôlent dans les faits l'entreprise sans détenir la majorité des actions votantes; • Un nombre important des cadres supérieurs de l'entreprise proviennent d'une même famille.
(Errington et Gasson 1994)	Farm family business: organization in which business ownership, managerial control and provision of capital and labour are combined in the hands of a single household.
(Litz 1995) p. 78	« A business firm may be considered a family business to the extent that its ownership et management are concentrated within a family unit, and to the extent its members strive to achieve, maintain, and/or increase intraorganizational family-based relatedness. »
(Churchill et Hatten 1997) p.54	« What is usually meant by " family business "[...] is either the occurrence or the anticipation that a younger family member has or will assume control of the business from an elder" »
(Lansberg 1998) p. 2	«A business in which the members of a family have legal control over ownership»

(Taylor et al. 1998) p.553	« The majority of farms et agribusiness in North America are family operations in the sense that the principals are related by kinship or marriage, the business and family relationships overlap, and the control of the business normally passes from one generation to another within the family. »
(Levallois et Perrier 2002)	Entreprise agricole familiale : essentiel du travail et des prises de décision sont réalisés par les propriétaires qui sont des membres de la famille.

Source : Tableau tiré en partie de (Inoussa et St-Cyr 2000).

En troisième lieu, nous terminons la réalisation de notre objet de recherche par la définition de la « *transmission des entreprises agricoles familiales* ». L'État québécois a élaboré sa propre définition (Direction des politiques sur la gestion des risques 2005):

« *La reprise d'une entreprise agricole existante, en totalité ou en partie, par un membre de la famille du cédant, dans un contexte où il existe un lien familial de 3^e degré entre eux (grands-parents/petits-enfants, parents/enfants, oncles-tantes/neveux-nièces) (transfert familial), ou par une relève autre qu'un membre de la famille (transfert non familial). Il s'agit de la continuité de l'entreprise. Le processus comprend trois éléments à transférer : le travail, la gestion et les actifs.* »

Cette définition reprend plusieurs éléments mentionnés ci-dessus. Dans un premier temps, les membres de la famille sont relativement étendus puisqu'ils incluent ceux de troisième degré de sang ou d'alliance ce qui rejoint la définition qu'a exposée Perreault (1992). De plus, il est question des éléments qui doivent être transférés soit le travail, la gestion et la propriété ce que reprend la définition d'Errington et Gasson (1994). Cette explication de la transmission est donc restrictive au niveau des éléments à transférer et évasive dans l'intégration des membres dans la famille. Étant donné que cette recherche est réalisée en collaboration avec la Financière agricole du Québec, la précédente définition de la transmission de l'entreprise agricole familiale sera représentative de notre objet de recherche; à l'exception que le seul élément transféré auquel il semble primordial d'accorder une attention toute particulière et qui a été vérifié sont les actifs.

Ce transfert des actifs est, comme le souligne Eaton (1993), orchestré par le montage financier devant être déterminé de façon à assurer trois aspects : la viabilité de la ferme, le revenu du (des) cédant(s) et du (des) repreneur(s) ainsi que l'équité pour les

autres membres de la famille. Tel qu'indiqué dans nos objectifs de recherche, notre travail se préoccupera seulement du premier aspect soit la viabilité de la ferme. Nous ne délaissions toutefois pas les autres aspects que nous jugeons tout autant importants. En effet, dans une situation de transfert, il semble logique de s'assurer que les cédants et les repreneurs aient des revenus convenables. Par contre, dans la réalité, cette affirmation peut être difficilement réalisable. Le cédant qui, au cours du processus de transfert, possède, en plus de ses rôles habituels de parent, de gestionnaire et d'agriculteur, le rôle de vendeur aura à prendre la décision du prix de vente. Ce prix aura une incidence sur le niveau de ses revenus, de ceux du repreneur, sur la situation financière de la ferme et probablement sur sa viabilité. Pour ces raisons, la possible influence du montage financier sur la viabilité sera vérifiée dans la présente recherche.

Le troisième aspect qui doit être pris en considération lors du transfert mais qui ne fera pas l'objet de ce travail est la présence de l'équité pour les autres membres de la famille soit ceux qui ne prennent pas part au transfert. Il est fréquent qu'un seul enfant reprenne la ferme de ses parents et que ses frères et sœurs ne soient pas directement impliqués. Ces derniers ne doivent toutefois pas être négligés dans l'élaboration du processus de transfert et ceci afin d'éviter les problématiques liées à l'équité. Plusieurs chercheurs se sont intéressés à cet aspect problématique de la transmission des entreprises agricoles familiales (Eaton 1993; Bartélemy 1997; Keating et Little 1997; Taylor et Norris 2000; Perrier et al. 2004; Danes et Lee 2004; Sharma 2004). Cette littérature maintient qu'une grande proportion des conflits relationnels émerge des questions concernant le principe d'équité et pourtant nous remarquons que beaucoup de travail reste à faire sur cette problématique. En effet, seulement 29 % des cédants ont affirmé avoir pris des ententes avec les enfants qui ne reprenaient pas la ferme dans le but de rendre la vente de l'entreprise équitable pour tous (Perrier et al 2004). Étant donné que cet aspect ne fait pas partie du domaine financier et que le lien entre l'équité et la viabilité des entreprises après le transfert est étudié dans le travail de Gariépy (2008), nous le délaissions dans la présente étude pour nous consacrer aux déterminants financiers.

Maintenant que notre objet de recherche soit le transfert des entreprises agricoles familiales a été défini, la prochaine section présentera des études dont l'objectif est semblable au nôtre soit l'évaluation de la viabilité économique d'une entreprise.

1.2. Viabilité économique de l'entreprise

Tel que mentionné dans l'introduction, notre premier sous-objectif de recherche consiste à construire un indicateur qui permettra de mesurer la viabilité économique des entreprises. Avant de concrétiser cet objectif, il est important de comprendre pourquoi nous nous attardons à la viabilité économique. Tout d'abord, la période critique où le transfert d'une entreprise risque d'échouer se situe dans les 5 années suivant le transfert. Effectivement, il y a entre 40 et 50 % des entreprises qui disparaissent durant cette période (Lank 1992). Étant donné que nous pouvons définir la viabilité économique comme étant la capacité de l'entreprise à poursuivre ses activités à court et moyen terme (Eaton 1993; Zahm et al. 2004), soit dans une période de 1 à 10 ans, elle apparaît comme étant le concept clé à quantifier afin de saisir la problématique des échecs de transfert.

Malheureusement, il ne semble pas exister d'outils de mesure précis permettant la conceptualisation de même que l'opérationnalisation de la viabilité économique. Nous avons tout de même recensé quelques études dont la finalité était de calculer la viabilité ou la performance de l'entreprise. Dans un premier temps, l'étude présentant l'objectif le plus similaire au nôtre est celle de Morris (1997) dans laquelle l'auteur présente un modèle constitué de 3 composantes (le niveau de préparation des repreneurs, la nature des relations parmi les membres de la famille et les activités de planification et de contrôle) qui sont susceptibles d'avoir un impact sur les caractéristiques de la transition ainsi que sur la performance post-transition de l'entreprise. Cette performance est calculée en utilisant un facteur comprenant différents indicateurs financiers soient la croissance des ventes, du profit, de l'emploi et des actifs ainsi que la présence de nouveaux produits offerts par l'entreprise. Morris et al. (1997) a donc utilisé plusieurs éléments financiers et organisationnels pour conceptualiser la performance. D'autres chercheurs dans le domaine non-agricole ont mesuré la viabilité des entreprises (Daily et Dollinger 1992; Dyson 1997; Jennings et Beaver 1997; Westhead et Cowling 1997; Barth 2003; Wang 2004) tandis que nous n'en avons répertorié que deux dans le domaine agricole (Zahm et al. 2004; Perrier et al. 2004).

Tout comme Morris (1997), la majorité de ces auteurs a utilisé de multiples indicateurs pour arriver à leur fin. Dans le secteur non agricole, les ratios les plus utilisés afin de calculer la performance économique des entreprises sont la croissance des ventes et de l'emploi tandis que les deux recherches du secteur agricole

utilisent des indicateurs distinctifs. La plupart des éléments permettant l'évaluation de la viabilité dans le secteur non-agricole représente des mesures évolutives comme la croissance et le taux d'amélioration tandis que tous ceux utilisés dans le secteur agricole sont statiques. Ceci s'explique peut-être par les changements rapides et fréquents de l'environnement économique (variations du prix des produits, des intrants et des actifs) et de l'influence de la température sur les revenus des entreprises agricoles. Ainsi, les mesures évolutives prendraient en compte ces éléments qui ne sont pas en lien direct avec la gestion des propriétaires mais plutôt avec des phénomènes hors de leur contrôle.

Dans le domaine agricole, la méthode IDEA (indicateurs de durabilité des exploitations agricoles) est un outil de diagnostic permettant de passer du concept de durabilité à son évaluation à partir d'indicateurs (Zahm et al. 2004). L'une de ses composantes est la durabilité économique qui inclut 4 catégories d'indicateurs soient la viabilité économique, l'indépendance, la transmissibilité et l'efficacité. Selon les concepteurs de cette méthode, la viabilité économique caractérise l'efficacité économique des systèmes agricoles à court et moyen terme. Cette catégorie est formée de deux indicateurs : l'excédent d'exploitation net des besoins de financement et le taux de spécialisation économique. Pour ce qui est du premier indicateur, le besoin de financement a été estimé en ajoutant aux annuités (capital emprunté + intérêts) la moitié des amortissements ce qui représente la valeur de renouvellement des équipements autofinancés de l'exploitation. Par la suite, le besoin en financement a été soustrait de l'excédent brut d'exploitation puis divisé par le nombre de non-salarié de l'entreprise (Girardin et al. 2004). Le second indicateur, le taux de spécialisation économique, est basé sur l'hypothèse qu'une exploitation diversifiée est moins fragile face aux contraintes économiques et aux aléas climatiques. Pour quantifier ce taux, les auteurs ont accordé des points selon le pourcentage du chiffre d'affaires que représentait la plus importante production (Girardin et al. 2004).

La seconde étude du domaine agricole portait sur le démantèlement et le transfert de ferme au Québec. Dans cette dernière, l'autonomie financière, calculée en divisant l'avoir net par l'actif total, et la marge de sécurité sur les produits, obtenue en divisant le solde résiduel par les produits, ont été utilisées pour évaluer la situation financière (Perrier et al. 2004). Ces deux éléments permettent de prendre en compte autant l'aspect financier que technico-économique de l'entreprise afin de

procéder à son évaluation. En synthèse, le tableau 2 résume les indicateurs que les différents auteurs ont utilisés pour conceptualiser de la viabilité économique.

Tableau 2. Indicateurs d'évaluation de la performance économique des entreprises

Auteurs	Indicateurs
(Daily et Dollinger 1992)	<ul style="list-style-type: none"> • Croissance des ventes; taux d'amélioration de la marge nette et taux d'amélioration de la marge opérationnelle.
(Dyson 1997)	<ul style="list-style-type: none"> • Ratios de profitabilité, de croissance, d'efficacité et des liquidités.
(Jennings et Beaver 1997)	<ul style="list-style-type: none"> • Croissance des ventes; profitabilité; entrée d'argent; productivité et création d'emploi.
(Westhead et Cowling 1997)	<ul style="list-style-type: none"> • Croissance des ventes, de l'emploi, de la productivité, des exportations et de la profitabilité.
(Barth 2003)	<ul style="list-style-type: none"> • Croissance des ventes
(Wang 2004)	<ul style="list-style-type: none"> • Profit de la marge, retour sur le capital, retour sur l'avoir net de propriétaire, croissance des ventes et de l'emploi et productivité des employés.
(Zahm et al. 2004)	<ul style="list-style-type: none"> • Excédent d'exploitation net des besoins de financement et taux de spécialisation économique.
(Perrier et al. 2004)	<ul style="list-style-type: none"> • Autonomie financière et marge de sécurité sur les produits.

À la suite de vérifications dans la littérature portant sur la viabilité économique, nous en sommes venus au constat qu'aucun chercheur ne semble avoir créé d'indicateur permettant de rassembler plusieurs composantes telles que l'évolution, la situation financière et les aspects technico-économiques afin d'obtenir une mesure complète de la viabilité. Pour pallier à ce manquement méthodologique, nous avons créé notre premier sous-objectif de recherche soit l'élaboration d'un tel indicateur qui sera concrétisé à la section 2.2.1.

Maintenant que nous avons brossé un portrait de la notion de viabilité économique, nous nous attardons aux éléments financiers et organisationnels pouvant l'influencer soient la situation financière de l'entreprise, le montage financier et les facteurs organisationnels.

1.3. Situation financière de l'entreprise

Avant de faire l'acquisition d'une entreprise, aussi bien agricole que non-agricole, les acheteurs feront dresser un bilan indiquant la situation financière de l'entreprise. Pour faire cette évaluation, deux types de ratios sont généralement utilisés soit les indicateurs financiers et les indicateurs technico-économiques. La prochaine section est une synthèse des principaux ratios utilisés dans le secteur agricole et de leur interprétation.

1.3.1. Indicateurs financiers

La structure de cette section a été inspirée par le Conseil canadien de la gestion d'entreprise agricole (C.C.G.E.A.) qui propose d'évaluer la situation financière d'une entreprise en analysant 3 principaux aspects : la liquidité, la solvabilité et la rentabilité (Walsh et Anderson 2006).

En premier lieu, nous trouvons les ratios de liquidité qui mesurent la capacité de l'entreprise à remplir ses obligations à court terme (Walsh et Anderson 2006). Ils vérifient le potentiel financier de la ferme à convertir ses actifs de court terme en argent comptant afin de payer les dettes de court terme (Bernard et al. 1996). Le fonds de roulement et la structure financière sont les deux principaux ratios utilisés pour évaluer la liquidité d'une entreprise. Le fonds de roulement, qui représente le nombre de dollars d'actif disponible par dollar de passif, doit être d'un minimum de 1 afin de s'assurer que le propriétaire puisse rembourser ses dettes de court terme. Quant au ratio de structure financière, il permet de vérifier le pourcentage de dette à court terme par rapport à l'ensemble des dettes de l'entreprise (Levallois et Perrier 2002). Ces ratios de liquidité ont un effet direct sur l'état de l'exploitation dans une période de 1 à 2 ans toutefois, ils sont moins révélateurs lorsqu'il s'agit d'une évaluation financière à moyen et long terme étant donné qu'ils peuvent évoluer rapidement.

Le second aspect à vérifier lors de l'estimation de la situation financière est la solvabilité qui représente la capacité d'un producteur à emprunter de nouveau en cas de problème (Levallois et Perrier 2002). L'effet levier, l'autonomie financière et l'endettement par unité de production sont les trois principaux ratios mesurant la solvabilité. L'effet levier, qui est calculé en divisant le passif total par l'avoir net du propriétaire, doit idéalement être le plus faible possible étant donné qu'il indique la proportion de dette comparée à la part de l'entreprise appartenant au propriétaire. Quant à l'autonomie financière, qui est calculée en

divisant l'avoir net par l'actif total, nous attendons d'elle, contrairement à l'effet levier, un résultat élevé démontrant la possibilité d'avoir des garanties pour l'obtention de financement. Pour ce qui est de l'endettement par unité de production soit le montant des dettes à moyen et long terme divisé par le nombre d'unité de production, il permet la visualisation de l'étendue des dettes par rapport aux unités de production de la ferme (Levallois et Perrier 2002). Les producteurs ont avantage à garder ce ratio à un très bas niveau afin, encore une fois, d'augmenter leur capacité d'emprunt.

Finalement, les ratios de rentabilité, qui jaugent l'efficacité des investissements (Walsh et Anderson 2006), sont eux aussi nécessaires à l'évaluation de la situation financière. Parmi cette catégorie, nous retrouvons la rentabilité économique qui indique le rendement sur l'ensemble du capital investi, incluant celui emprunté (Bernard et al. 1996). L'objectif de ce ratio est de vérifier si les capitaux investis en agriculture sont compétitifs avec l'ensemble du marché des capitaux (Levallois et Perrier 2002) et bien évidemment, des rendements élevés sont espérés. Par la suite, il y a la rentabilité financière qui mesure la capacité de l'entreprise à rémunérer les capitaux appartenant au propriétaire (Levallois et Perrier 2002). Le calcul est le même que celui de la rentabilité économique à la différence que les capitaux empruntés ne sont pas pris en compte.

À la vue de tous ces ratios, nous rappelons que trois éléments principaux semblent essentiels à évaluer afin de saisir la globalité de la situation financière. Dans un premier temps, les indicateurs de liquidité qui indiquent la capacité d'une entreprise de subvenir à ses besoins dans une période de court terme. Ensuite, les mesures de solvabilité démontrent le potentiel de gestion, d'une problématique non planifiée, en obtenant un nouvel emprunt. Finalement, les notions de rentabilité permettent de vérifier si les investissements faits dans l'entreprise lui sont nuisibles ou utiles au plan de la rémunération des capitaux. Une synthèse de tous ces ratios se trouve dans le tableau 3 selon la catégorisation du C.C.G.E.A et ce avant de poursuivre à la prochaine section avec les indicateurs technico-économiques.

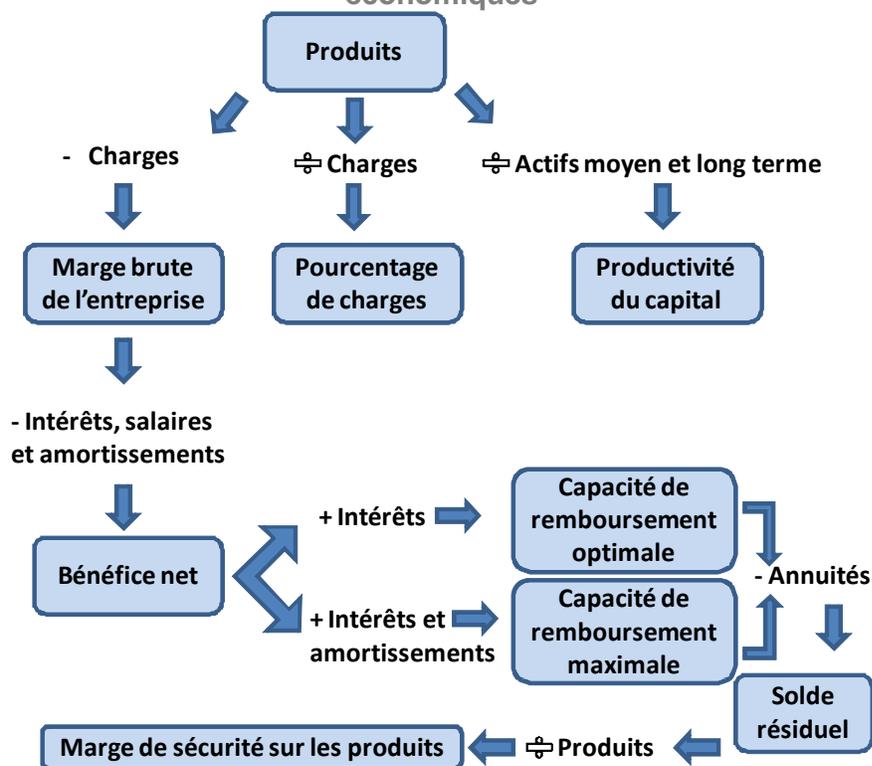
Tableau 3. Indicateurs financiers de l'entreprise agricole

Catégories	Ratios	Formules	Normes			Auteurs
			Bon	Attention	Faible	
Liquidité	Fonds de roulement	Actif CT/ Passif CT	>2	1 – 2	<1	Walsh et Anderson, 2006 Perrier et coll, 2004 Levallois et Perrier, 2002 Bernard et coll, 1996
	Structure d'endettement et Financière	Passif CT / Passif total	<0,25	0,25- 0,35	>0,35	Walsh et Anderson, 2006 Levallois et Perrier, 2002
Solvabilité	Endettement Ou Effet Levier	Passif total/ Avoir net	<0,42 < 3	0,42-0,82 3 – 4	>0,82 > 4	Walsh et Anderson, 2006 Levallois et Perrier, 2002
	Autonomie financière	Avoir net/ Actif total	>0,70 >0,40	0,55-0,7 0,2-0,4	<0,55 <0,2	Walsh et Anderson, 2006 Perrier et coll, 2004 Bernard et coll, 1996 Levallois et Perrier, 2002
Rentabilité	Rentabilité financière	Bénéfice net / (Actifs – maison) *100	>0,07	0,04-0,07	<0,04	Walsh et Anderson, 2006 Levallois et Perrier, 2002 Bernard et coll, 1996
	Rentabilité économique	(Bénéfice net + intérêts payés)/ (Actifs -maison) *100	>0,05	0,01-0,05	<0,01	Walsh et Anderson, 2006 Levallois et Perrier, 2002 Bernard et coll, 1996

1.3.2. Indicateurs technico-économiques

La capacité de l'entreprise à transformer de façon efficace les intrants en extrants afin de générer une marge la plus élevée possible se résume comme étant l'efficacité technico-économique (Levallois et Perrier 2002; Walsh et Anderson 2006). Cette dernière possède une incidence majeure sur la capacité de remboursement de l'entreprise (Perrier et al. 2004) qui a son tour aura une influence déterminante sur le solde résiduel et la marge de sécurité sur les produits. La figure 1 illustre cette affirmation en schématisant les interrelations entre les produits, les charges et les indicateurs de l'efficacité technico-économique. En débutant par le haut de la figure, nous apercevons que le départ de l'efficacité technico-économique se joue avec la relation entre les produits et les charges et qu'il nous amène à trois ratios soit le pourcentage de charges, la productivité du capital et à la marge brute de l'entreprise.

Figure 1. Schéma des interrelations entre les indicateurs technico-économiques



Le premier ratio est simplement la division des charges, sans les intérêts, salaires et amortissements, par les produits. Ce pourcentage calcule la capacité de transformer les intrants en extrants (Levallois et Perrier 2002). Pour accroître son efficacité une entreprise doit diminuer ses charges et/ou augmenter ses produits afin de conserver le pourcentage de charges le plus bas possible.

Le second ratio bâti à partir des produits est la productivité du capital qui mesure la capacité de l'entreprise à générer des produits avec peu de capitaux (Levallois et Perrier 2002). Ce ratio est obtenu en divisant les produits bruts par les actifs à moyen et long terme. Les producteurs tentent d'obtenir une productivité la plus élevée possible afin de conserver un faible nombre d'actifs comparé aux produits.

Troisièmement, si au lieu de diviser les produits par les charges pour en obtenir le pourcentage de charges, nous les soustrayons, le résultat sera la marge brute de l'entreprise. Cette dernière offre un aperçu de l'argent qui sera généré par l'entreprise durant l'année et qui servira à rembourser les emprunts, à assurer le coût de vie et à l'autofinancement des investissements (Levallois et Perrier 2002). En soustrayant de cette marge les amortissements, les salaires et les intérêts, nous obtenons le bénéfice net qui représente la rémunération de l'avoir du propriétaire. De ce bénéfice, nous pouvons calculer les deux capacités de remboursement de l'entreprise soit la maximale et l'optimale. La seconde est à privilégier étant donné qu'elle assure un coussin monétaire transitoire (l'argent devant servir aux amortissements) en cas d'incident tandis que la première ne laisse aucune marge financière au producteur. Finalement, en soustrayant les annuités des capacités de remboursement, nous arrivons au solde résiduel qui doit nécessairement être positif afin que le producteur soit en mesure de rembourser ses annuités. De ce solde, nous pouvons créer un dernier ratio nommé la marge de sécurité sur les produits qui se calcule en divisant le solde résiduel par les produits le tout multiplié par 100, afin d'obtenir un pourcentage. Celle-ci évalue la capacité à emprunter de nouveau si un problème grave survient telle qu'une diminution rapide des revenus (Levallois et Perrier 2002). Son interprétation est la suivante: une marge de sécurité sur les produits de 8 % signifie que la diminution des produits de 8 % entraînera une égalité entre capacité de remboursement maximale et les annuités. Le résultat attendu pour les productions dont les revenus sont très stables (contingentées) est une marge supérieure à 8 % -10 % (Levallois et Perrier 2002). Pour les

productions dont les revenus sont très instables, la marge devrait être plus élevée (15 %).

Cette section a permis de clarifier les liens unissant chacun des indicateurs technico-économiques et l'influence que la détérioration d'un seul de ces ratios peut avoir sur le reste la situation financière. Bien entendu, outre tous les ratios financiers et technico-économiques, plusieurs autres éléments peuvent influencer la viabilité économique dont le montage financier utilisé pour le transfert que nous détaillons dans la prochaine section.

1.4. Montage financier

Le processus de transfert d'entreprise implique une passation à trois niveaux : les savoirs (Samson 2004), les pouvoirs et les avoirs (Hugron 1991; Samson 2004). Le but ultime d'un transfert d'entreprise est de transférer les avoirs du cédant vers le repreneur. La réalisation de ce transfert se fait à l'aide du montage financier qui est représenté par les divers modes d'acquisition utilisés pour l'achat de la ferme soit le don, l'emprunt, les subventions et les apports personnels. Comme il l'a été mentionné dans la section sur la transmission des entreprises agricoles familiales, il nous apparaît important de vérifier si le montage financier influence la viabilité économique de l'entreprise post-transfert. Au Québec, deux études, dont les principaux résultats sont présentés au tableau 4, ont été produites sur le financement de l'acquisition des fermes familiales québécoises. Bien qu'elles présentent des résultats différents, dus principalement à leur objet de recherche et à leur échantillon, nous pouvons tirer la conclusion que la combinaison des modes d'acquisition est une pratique courante et que les emprunts (bancaires ou aux parents) ainsi que les dons sont très importants.

En premier lieu, l'emprunt bancaire permet au repreneur de l'entreprise agricole de payer le cédant en empruntant à une institution financière. Pour y accéder, l'entreprise doit être peu endettée étant donné que les exploitations possédant un haut taux d'endettement auront de la difficulté à trouver une institution financière qui acceptera de leur accorder un prêt. Dans les deux études de cas, le taux de repreneurs ayant eu recours à l'emprunt excède 30 %. Un second type d'emprunt, qui semble tout aussi présent et ce dans une proportion d'au moins 25 %, est les emprunts octroyés par les parents. Ceux-ci sont souvent la solution face à un haut taux d'endettement ou vis-à-vis des taux

d'intérêt élevés lors d'un emprunt dans des institutions financières (Eaton 1993).

Tableau 4. Caractéristiques sur les modes de financement pour l'acquisition des fermes familiales québécoises

Éléments comparés	(Perrier et al. 2004)	(St-Cyr et al. 1998)
Objet de l'étude	Documenter le transfert de ferme et le démantèlement à partir d'études de cas réalisées auprès d'agriculteurs québécois retirés du métier.	Dégager les facteurs de succès de la relève agricole au Québec.
Taille de l'échantillon	14	252
Modes d'acquisitions		
Emprunt	86 %	30 %
Don	86 %	46 %
Subvention	71 %	67 %
Financement des parents	79 %	25 %
Apport personnel	n/a	27 %
Combinaison modes d'acquisition		
1 mode	7 %	27 %
2 modes	22 %	46 %
3 modes	14 %	21 %
4 modes	57 %	4 %

Source : Tableau tiré en partie de Perrier et al. 2004

Les principaux avantages de ce mode d'acquisition sont que les cédants n'exigent qu'un très faible taux d'intérêt, souvent nul, permettant au repreneur de rembourser plus rapidement sa dette, ainsi que la possibilité d'ajuster plus facilement les versements. Par contre, le financement par les parents se fera plus difficilement lorsque la vente de la ferme est le seul revenu prévu pour la retraite des cédants puisque les parents ne pourront pas être aussi souples dans les versements et les intérêts exigés.

Parfois, les cédants, au lieu de prêter de l'argent au repreneur, choisissent de lui donner une partie de la ferme et ce, selon le tableau 4, dans au moins 46 % des cas de transfert. Les résultats de l'étude de Perrier et al. (2004) ont démontré que le don moyen peut équivaloir jusqu'à 50 % des capitaux propres soit une somme importante qui aurait pu servir de revenu de retraite ou de compensation pour les enfants qui ne reprennent pas la ferme. Les principaux avantages du don, qui est calculé par l'écart entre

les capitaux propres et le prix demandé par le cédant, sont de réduire les dettes que devra rembourser le repreneur, de lui permettre d'investir rapidement dans l'entreprise et d'en faciliter la pérennité après le transfert (Perrier et al. 2004).

Outre les emprunts et le don, un autre mode d'acquisition est très populaire au Québec : les subventions. Selon le tableau 4, plus du deux tiers des répondants avaient utilisé les subventions pour effectuer l'achat de leur entreprise. La subvention à l'établissement est très certainement la subvention québécoise la plus connue. Elle est offerte par la Financière agricole du Québec et est accordée aux repreneurs d'entreprise agricole. Cette dernière a comme objectif de faciliter l'établissement des jeunes en agriculture et de les encourager à acquérir une formation agricole. Selon la formation académique détenue par le repreneur le montant de la subvention s'étend de 20 000 \$ à 40 000 \$. Une telle somme facilite l'acquisition des bâtiments, des machineries et des quotas en réduisant le futur taux d'endettement.

Finalement, un dernier mode d'acquisition fait timidement sa place (27 % des cas de transfert) dans le montage financier: l'apport personnel. L'utilisation d'une mise de fonds personnelle par le repreneur diminue évidemment le montant des emprunts nécessaires à l'achat de l'entreprise. Toutefois, rares sont les jeunes agriculteurs qui ont pu cumuler une épargne considérable qui aura un rôle significatif dans le montant de l'endettement.

À la suite de cette section, nous constatons que le montage financier peut être constitué par divers modes d'acquisition possédant chacun leurs atouts et leurs inconvénients. Une solution permettant l'équilibre entre ces points forts et ces faiblesses est la combinaison des modes de financement. Comme le démontre le tableau 4, la majorité des repreneurs utilisent plus d'un mode d'acquisition en les choisissant selon leurs ressources et leurs besoins. Cette combinaison sera certainement un déterminant de la viabilité économique post-transfert étant donné les impacts qu'elle aura sur le taux d'endettement. Outre les ressources et les besoins du repreneur, plusieurs autres facteurs peuvent influencer le choix du montage financier. Ces facteurs peuvent être financiers tels que ceux énumérés précédemment ou organisationnels comme il est décrit à la section suivante.

1.5. Facteurs organisationnels

Le choix du repreneur, la confiance qui lui est accordée (Goldberg et Wooldridge 1993; Sharma et al. 2000), la présence d'un groupe de conseillers (Goldberg 1996; Sharma et al. 2000) et un

processus équitable pour tous les membres de la famille (Taylor et Norris 2000; Barclay et al. 2007) ne sont que quelques-uns des facteurs organisationnels qui peuvent influencer le transfert de l'entreprise. Étant donné leur importance, la plupart d'entre eux font l'état du travail de maîtrise « La pérennité de l'entreprise agricole et son lien avec les facteurs organisationnels au moment du transfert des avoirs » (Gariépy 2008). L'objectif de cette étude est de vérifier s'il existe un lien causal entre le contexte organisationnel et l'évolution de la situation financière cinq années après le transfert des avoirs. La recherche de Gariépy (2008) est donc le complément du présent travail. Il sera intéressant dans un futur rapproché de jumeler notre étude à ce travail afin de saisir l'importance qu'ont les déterminants financiers et les éléments organisationnels sur la viabilité économique des entreprises agricoles familiales. Nous avons créé le tableau 5 qui illustre les principaux résultats obtenus dans les recherches axées sur la problématique du transfert d'entreprise et des facteurs organisationnels.

D'abord, nous y remarquons que la communication entre les différents membres de la famille ainsi qu'entre le cédant et le repreneur semble être un élément clé de la réussite du transfert (Baker 1997; Sharma et al. 2000; Taylor et Norris 2000; Pearson 2001). Elle permet, entre autres, de clarifier les idées de tous les membres, de favoriser la résolution des problèmes d'équité et d'améliorer la gestion des conflits.

La formation du repreneur est également un élément qui ne doit pas être négligé que ce soit sur les bancs d'école (Muzzi et Morisset 1987; Sharma et al. 2000; Tondreau et al. 2002) ou dans une entreprise autre que celle qui sera reprise (Barnes 1988). La formation permet d'enrichir les connaissances du repreneur autant au niveau de la production, des nouvelles technologies et du fonctionnement des marchés.

La relation entre le repreneur et la famille occupe elle aussi une place prédominante (Goldberg et Wooldridge 1993). L'attitude de cette dernière influence le processus de transfert (Birley 1986) et est un déterminant de son succès (Morris et al. 1997). Cette notion de famille est au centre de la conception de l'entreprise familiale et ce pour le meilleur et pour le pire. Effectivement, la famille peut être source de conflit à l'intérieur de l'entreprise et ainsi retarder ou complètement arrêter le processus de transfert. L'importance de la communication, des conseils de famille, des relations harmonieuses entre les différents membres et de la confiance prend alors tout son sens.

Nous avons tout de même découvert un facteur pouvant potentiellement affecter la viabilité économique et ne faisant pas partie des variables des recherches mentionnées ci-haut : la taille de l'entreprise. En effet, la taille des entreprises agricoles est un sujet qui préoccupe les experts du secteur. Comme il a été mentionné dans le Rapport Pronovost (Pronovost 2008), il existe en agriculture un endettement sans précédent des producteurs et ceci serait lié en partie à l'augmentation de la taille des fermes. Nous pouvons facilement imaginer l'implication de cette affirmation pour le transfert des entreprises. Des exploitations de plus en plus imposantes et de plus en plus endettées ne facilitent en rien l'accès à l'agriculture pour la relève. Par contre, les entreprises de grandes tailles ont l'avantage de posséder les ressources nécessaires pour fournir des revenus suffisants pour les deux ménages (du cédant et du repreneur). Concernant les fermes de petite taille, des investissements seront généralement nécessaires afin de pourvoir aux besoins du cédant et de la relève. L'augmentation des investissements implique souvent la hausse du taux d'endettement et des produits et par le fait même nous assistons à la croissance de la taille des entreprises (interprétée selon les revenus bruts).

Tableau 5. Les facteurs organisationnels en lien avec le transfert des entreprises

Auteurs/Chercheurs	Résultats de l'étude
Birley (1986)	L'attitude de la famille est l'une des conditions affectant le plus le transfert des pouvoirs et de la gestion.
Muzzi et Morisset (1987)	L'échec de la transmission est plus fréquent lorsque la relève ne possède pas une formation spécialisée en agriculture.
Barnes (1988)	L'expérience obtenue hors de l'entreprise familiale aide le successeur à développer une identité et à se préparer à affronter un grand nombre de problèmes auxquels ils seront confrontés.
Goldberg et Wooldridge (1993)	Une relève qui fait son entrée dans l'entreprise par choix, qui a une relation harmonieuse avec sa famille et qui a confiance en lui et en ses capacités aura plus de chances de s'établir et d'assurer la pérennité de l'entreprise.
Goldberg (1996)	L'un des facteurs de réussite du transfert est la présence d'un important réseau de contacts autour des repreneurs.
Baker (1997)	La communication entre les divers acteurs du transfert permet de clarifier les attentes, rôles, responsabilités de chacun.
Morris et al. (1997)	Le climat familial est un déterminant du succès du transfert
Sharma et al. (2000)	Détermination des facteurs influençant la réalisation des étapes de planification du transfert : <ul style="list-style-type: none"> • Volonté du cédant à se retirer des activités; • Présence d'un successeur de confiance;

	<ul style="list-style-type: none"> • Présence d'un groupe de conseillers; • Ensemble de critères établis pour la sélection du repreneur; • Formation du repreneur; • Communication du plan de transfert; • Définition du rôle futur du cédant.
Taylor et Norris (2000)	La communication permet de résoudre plus facilement la question de l'équité.
Pearson (2001)	Une bonne communication entre les membres de la famille permettra une gestion efficace des conflits.
Tondreau et al. (2002)	La planification du transfert est un élément majeur que la relève et les cédants doivent considérer s'ils veulent augmenter leurs chances de réussite. La formation agricole et les connaissances en gestion sont deux atouts majeurs lorsqu'il est question d'établir la relève.
Lambrecht (2005)	Le repreneur doit s'imprégner du métier d'agriculteur.
Barclay et al. (2007)	Habituellement, les cédants veulent transférer une entreprise viable à la relève, être équitables envers les autres enfants de la famille et assurer leur retraite.

Statistique Canada a établi une typologie en divisant les entreprises agricoles en deux groupes: celles axées sur les affaires et celles non-axées sur les affaires. Dans le premier groupe, il y a une subdivision de 4 catégories (Statistique Canada 2004):

- **Fermes petites et moyennes** : fermes viables de taille petite (revenus agricoles bruts (RAB) entre 10 000 \$ et 49 999 \$) ou moyenne (RAB entre 50 000 \$ et 99 999 \$) qui pourraient prendre de l'expansion au fil des ans.
- **Grandes fermes** : fermes dont les RAB se situent entre 100 000 \$ et 499 999 \$ et qui ne font pas partie de la catégorie des exploitations appartenant à un retraité.
- **Très grandes fermes** : fermes dont les RAB sont de 500 000 \$ et plus et qui ne font pas partie de la catégorie des fermes appartenant à un retraité.

Dans le second groupe, les exploitations agricoles non axées sur les affaires, il existe 3 catégories (Statistique Canada 2004):

- **Fermes appartenant à un retraité** : fermes dont l'exploitant le plus âgé a 65 ans ou plus ou est âgé de 60 à 64 ans et reçoit un revenu de pensions. Ce groupe représente les exploitants agricoles qui sont à la retraite ou qui sont sur le point de prendre leur retraite. Ils ont généralement commencé à réduire la taille de leur exploitation agricole et procéderont à sa vente ou son transfert au cours des prochaines années.

- **Fermes d'agrément** : fermes qui ne sont pas exploitées par des producteurs à plein temps et dont les RAB se situent entre 10 000 \$ et 49 999 \$. Elles sont exploitées par des familles dont le revenu hors ferme est supérieur ou égal à 50 000 \$.
- **Fermes à faible revenu** : fermes dont les RAB se situent entre 10 000 \$ et 99 999 \$ et qui sont exploitées par des familles dont le revenu familial total se situe en dessous du seuil de faible revenu.

Nous avons illustré les catégories de ces deux groupes, leurs revenus bruts et le nombre d'exploitations agricoles canadiennes, non constituées en société, qu'elles contiennent dans le tableau 6 (Statistique Canada 2004). Il est intéressant de constater que selon cette typologie, la catégorie comprenant le plus d'entreprises est celle des fermes appartenant à un retraité. Ceci démontre l'importance de la problématique de transfert car, dans un avenir rapproché, tous ces agriculteurs âgés de plus de 60 ans feront face soit au transfert, à la vente ou au démantèlement de leur établissement. Nous constatons également qu'il existe 1,6 fois plus de grandes et très grandes fermes que de petites et moyennes fermes. Il nous apparaît donc que les futures fermes à transférer seront majoritairement de tailles plus importantes ce qui demandera une planification sérieuse, une compréhension complète du processus de transfert et un financement d'envergure.

Tableau 6. Catégorisation des exploitations agricoles canadiennes, non constituées en société, 2004

Groupes	Catégories	Revenus bruts	Nombre d'exploitations
Exploitations agricoles axées sur les affaires	Petites fermes	10 000 \$ à 49 999 \$	7 870
	Moyennes fermes	50 000 \$ à 99 999 \$	14 410
	Grandes fermes	100 000 \$ à 499 999 \$	32 240
	Très grandes fermes	500 000 \$ et +	3 400
Exploitations agricoles non axées sur les affaires	Fermes appartenant à un retraité	_____	35 530
	Fermes d'agrément	10 000 \$ à 49 999 \$	26 680
	Fermes à faible revenu	10 000 \$ à 99 999 \$	9 130

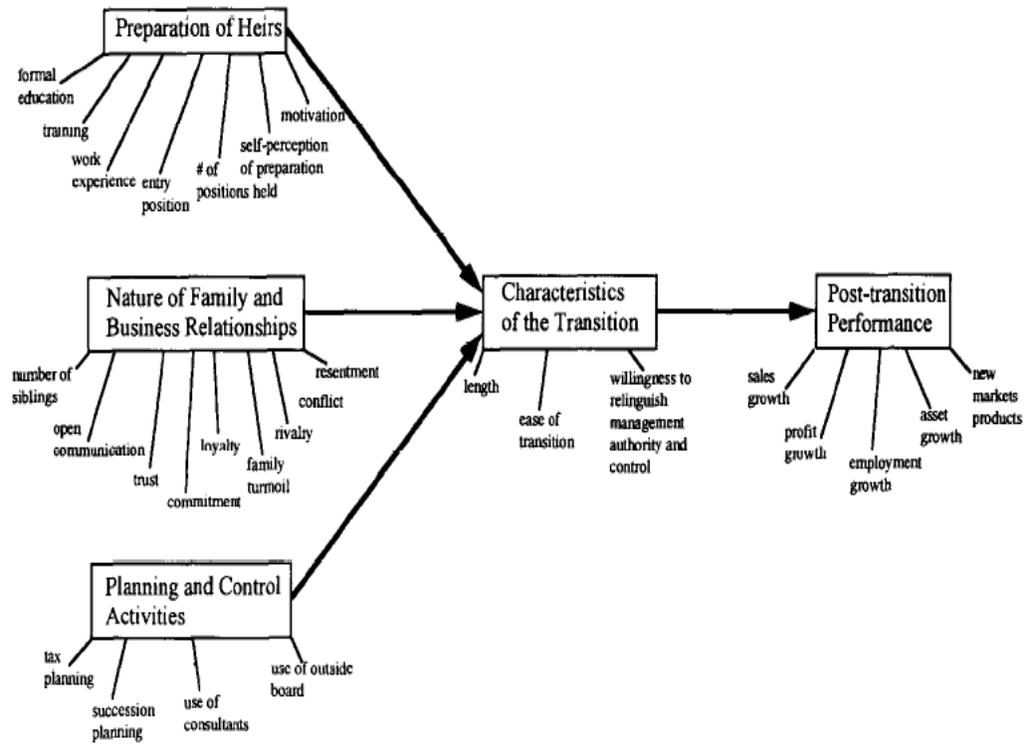
Nous avons maintenant défini plusieurs notions pouvant être déterminantes dans la viabilité économique des entreprises agricoles familiales à la suite du transfert soit la situation financière de l'entreprise, le montage financier du transfert et les facteurs organisationnels. La majorité de ces éléments est utilisée dans l'analyse mais avant de passer à cette dernière nous consacrons la prochaine section au cadre conceptuel utilisé pour effectuer cette recherche ainsi que ses principales hypothèses.

1.6. Cadre conceptuel et hypothèses de recherche

D'abord, faisons un rappel de notre question de recherche : « *Quels sont les déterminants financiers et organisationnels de la viabilité économique des entreprises agricoles familiales 5 ans après leur transfert?* » Selon les éléments pouvant aider à répondre à cette question, nous avons créé un cadre conceptuel inspiré de celui proposé par Morris (1997), illustré à la figure 2. Comme mentionné dans la section 1.2., son étude propose un modèle composé de trois catégories de déterminants (la préparation des héritiers, la nature des relations familiales et entrepreneuriales ainsi que les activités de planification et de contrôle). L'objectif de sa recherche est de vérifier l'influence de ces déterminants sur les caractéristiques de la transition et de la performance post-transition de l'entreprise.

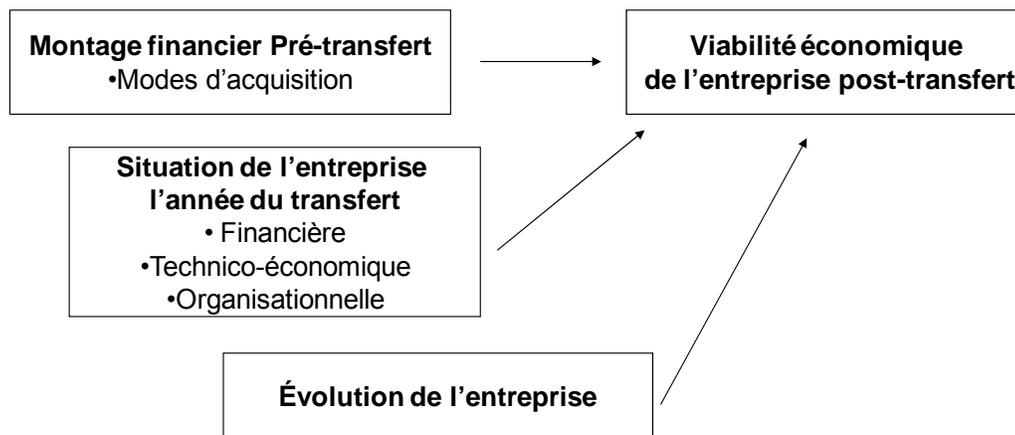
Nous avons donc ajusté ce cadre conceptuel à nos objectifs de recherche ce qui a résulté en la figure 3. En plus de vérifier quels sont les éléments du montage financier et de la situation de la ferme à l'année du transfert qui possèdent un effet significatif sur la viabilité économique de l'entreprise cinq ans après le transfert, nous avons vérifié si l'évolution de l'entreprise suite au transfert avait également un impact sur cette viabilité.

Figure 2. Cadre conceptuel des déterminants et des résultats du transfert d'entreprise familiale



Source : Morris, 1997

Figure 3. Cadre conceptuel des déterminants influençant la viabilité économique post-transfert d'une entreprise agricole



Ce cadre conceptuel et la littérature nous dirigent vers l'hypothèse suivante : « *Le montage financier, la situation initiale au moment du transfert et l'évolution de l'entreprise durant les 5 années suivant l'année du transfert sont des déterminants de la viabilité économique de l'entreprise 5 années après le transfert* ». Afin de pouvoir confirmer ou infirmer cette hypothèse de recherche, nous devons d'abord détailler la méthodologie utilisée pour cette étude et les variables qui serviront à l'analyse.

Chapitre 2. Méthodologie

Le chapitre « Méthodologie » présente une description détaillée de l'échantillon et de la collecte de données. Par la suite, nous dressons le portrait des variables comprises dans notre analyse et des hypothèses qui y sont rattachées. Finalement, la méthode d'analyse est définie avant de passer aux résultats et à l'étude de ces derniers.

2.1. Échantillon et collecte de données

Afin de mener à bien cette recherche et de former notre échantillon, nous avons besoin de données financières provenant d'entreprises agricoles familiales ayant été transférées durant la même période afin d'éliminer l'effet temporel. Nous avons ainsi la certitude que les variations d'une ferme à l'autre sont réellement dues à des facteurs internes à l'entreprise et non externes tels que la température, le prix des intrants et de l'énergie ainsi que le taux de change et d'intérêt. La Financière agricole du Québec (FAQ) nous a permis d'utiliser les données de certains de ses clients qui répondaient à nos critères de sélection:

- Entreprise agricole familiale;
- Transfert de l'entreprise en 2000, soit le changement de propriétaire principal qui est défini comme la personne possédant 50 % des parts ou plus;
- Entreprise toujours existante en 2005;
- Présence à la FAQ des états financiers entre 1999-2005.

Cette extraction de données nous a fourni 90 états financiers. Notre objectif était d'avoir environ 200 entreprises et, afin d'y parvenir, nous avons recommencé le processus pour les fermes ayant été transférées en 1999. Ceci nous a permis d'obtenir 116 entreprises supplémentaires pour un total de 207 exploitations. Par contre, nous avons dû en éliminer 46 car les données se sont révélées incomplètes. Les données manquantes se trouvaient principalement dans les états financiers de 1998 et 1999 soit l'année avant le transfert et sans elles nous ne pouvions pas mettre à l'étude le montage financier. Notre échantillon a donc été constitué des données de 161 entreprises agricoles familiales (89 de 1999 et 72 de 2000) desquelles nous avons éliminé trois cas extrêmes (les détails de cette élimination se trouvent à la section 2.3.1.) pour obtenir au final 158 fermes.

Afin de s'assurer que l'effet temps ne modifie pas nos résultats, nous avons effectué un test de comparaison de moyennes sur deux échantillons indépendants. Cette évaluation vérifie l'effet d'une variable indépendante catégorielle (années : 1999 ou 2000)

sur une variable continue soit notre variable dépendante (Marge de sécurité standardisée sur les produits qui est décrite à la section suivante, MSSP) (Amara 2007). Avant de procéder au test, nous avons calculé la moyenne de la MSSP pour chaque année : -9,52 en 1999 et -13,04 en 2000. Même s'il s'agit d'un écart important, ces résultats placent les entreprises des deux années dans le même groupe typologique soit celui de la mauvaise viabilité économique. Maintenant, pour savoir s'il existe une différence significative entre ces deux moyennes, nous exécutons la première étape du test statistique.

D'abord, nous avons procédé la vérification de l'égalité des variances dont les hypothèses sont indiquées ci-dessous et les résultats sont inscrits au tableau 7. Il est nécessaire de mentionner que pour tous les tests statistiques de cette recherche, le niveau de signification utilisé est de 0,05.

H_0 : Les variances des deux années sont égales.

H_1 : Les variances des deux années ne sont pas égales.

Le niveau de signification (Sig) est de 0,353 donc supérieur à 0,05 ce qui nous pousse à accepter l'hypothèse H_0 et à conclure que les variances sont égales entre les deux années. Ceci implique que nous devons utiliser le test t de la première ligne du tableau pour la vérification de l'égalité des moyennes (Amara 2007).

Tableau 7. Test d'homogénéité des variances entre les années de transfert.

Independent Samples Test

	Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means							
	F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference		
								Lower	Upper	
Marge de sécurité standardisée sur les produits	Equal variance assumed	,868	,353	,731	159	,466	3,51468	4,81069	-5,98641	13,01578
	Equal variance not assumed			,691	106,102	,491	3,51468	5,08563	-6,56796	13,59733

Nous poursuivons avec les hypothèses du test de comparaison de moyennes :

H_0 : Les moyennes de 1999 et 2000 ne sont pas significativement différentes

H_1 : Il y a une différence statistiquement significative entre la moyenne de 1999 et celle de 2000.

Tel qu'indiqué au tableau 7, le niveau de signification est de 0,466; nous devons donc accepter l'hypothèse H_0 et conclure que les moyennes sont égales. Ainsi, il est possible de continuer notre

analyse sans nous soucier de l'effet temporel et ce malgré la différence entre les deux années de transfert.

Le prochain sujet de la description de notre échantillon est le secteur de production. La majorité des fermes ont la production laitière (74,5 %) comme production principale. Ensuite, viennent loin derrière le veau d'embouche (6,8 %), le maïs-grain, les naisseurs/sevrage conventionnels ainsi que les producteurs de fleurs annuelles et plants avec 2,5 %. Selon le MAPAQ, les principales sources de revenu de la relève agricole établie sont les bovins laitiers (39 %), les bovins de boucherie (11 %) et les céréales et protéagineux pour le grain (10 %). À titre indicatif, notre échantillon possède comme production secondaire, en tête de liste, la production de maïs-grain (27,4 %), puis le grain de provende (17,1 %) suivi du sirop d'érable (14,5 %). Finalement, au niveau de la production tertiaire, nous trouvons premièrement le grain de provende (18,0 %), en deuxième ex aequo le maïs-grain et le sirop d'érable (9,8 %) et puis l'orge (8,2 %).

Nous observons donc une surreprésentation de la production laitière et afin d'évaluer l'influence de cette surreprésentation sur nos résultats nous avons effectué un Anova. Pour réaliser cette analyse, nous avons quelque peu modifié la forme de nos données en les compilant selon le niveau de risque dans leur revenu et cette transformation nous a donné trois catégories : les productions contingentées, stabilisées et autres.

Dans un premier temps, les productions contingentées (lait, poulets, dindons, œufs de consommation et œufs d'incubation) produisent sous quota (droit de produire) et sont réglementées par la gestion de l'offre. Cette dernière se définit comme étant l'ajustement entre l'offre et la demande au niveau canadien. Seuls les exploitants possédant des droits de produire peuvent participer à l'offre de produits d'un secteur de production contingentée. La gestion de l'offre se base sur 3 piliers : la gestion de la production, le contrôle des importations et une politique de prix couvrant les coûts de production (GO5 2007). Cette réglementation diminue les risques liés à la concurrence et à la compétition. Puisque les risques sont faibles, il y a une plus grande facilité à obtenir des prêts bancaires. Par contre, le prix élevé des quotas nuit à l'accessibilité de la ferme par la relève. Par la suite, nous retrouvons les productions dont le revenu est stabilisé et qui sont sous la protection du programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA). Ce programme opéré par la Financière agricole du Québec : « vise à garantir un revenu annuel net aux entreprises agricoles du Québec. Une

compensation est versée lorsque le prix moyen de vente d'un produit est inférieur au revenu stabilisé » (Financière agricole du Québec 2007). Les productions sous ASRA sont les suivantes : agneaux, bouvillons et bovins d'abattage, céréales, maïs-grain et oléagineux, pommes, pommes de terre, porcelets, porcs, veaux d'embouche, veaux de grain et veaux de lait.

Finalement, il existe les autres productions qui ne possèdent aucune garantie vis-à-vis leurs revenus ou leurs productions. Ces productions sont beaucoup plus à risque et plus instables dans leurs revenus et elles éprouvent de la difficulté à obtenir du financement. Cet obstacle peut nuire à la réalisation de projets d'investissements pouvant potentiellement favoriser la viabilité suite au transfert.

C'est donc à l'aide de ces trois catégories que nous avons effectué le test de comparaison de moyennes. Comme l'indique le tableau 8, le test de Levene démontre un niveau de signification de 0,009 ce qui nous pousse à rejeter H_0 et à conclure qu'il y a au moins une des variances qui diffère parmi les différentes catégories de production. Ceci implique que dans le cas où l'Anova se révélerait significative, nous devrions poursuivre avec une vérification pour variances inégales soit le test de Tamhane afin de déterminer quel type de production est supérieur en termes de marge de sécurité standardisée sur les produits (Amara 2007).

Tableau 8. Test d'homogénéité des variances entre les secteurs de production

Levene Statistic	df1	df2	Sig.
4,910	2	155	,009

Nous poursuivons avec l'Anova dont les résultats sont inscrits au tableau 9. Étant donné que le niveau de signification est de 0,008, nous rejetons H_0 et concluons qu'au moins une moyenne diffère. Nous devons donc faire attention lors de l'interprétation de nos résultats car il existe au moins un secteur de production dont la moyenne de MSSP est supérieure ou inférieure à celle des autres secteurs.

Tableau 9. Test de comparaison de moyennes entre les secteurs de production

	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	4076,973	2	2038,486	5,004	,008
Within Groups	63143,391	155	407,377		
Total	67220,363	157			

Afin de connaître les catégories dont les MSSP sont les plus élevées, nous avons réalisé un test de Tamhane. Le niveau de signification dans le cas d'un test de comparaisons multiples doit être divisé par le nombre de comparaisons paires soit 3 dans le cas présent. Pour que la différence entre deux secteurs soit significative le niveau de signification (sig.) doit être inférieur à 0,016 ($0,05 / 3 = 0,016$). Selon les résultats du tableau 10, la moyenne de MSSP pour le secteur contingenté est significativement supérieure (niveau de signification de 0,014 et différence de moyenne de 11,15) à celle du secteur stabilisé. Par contre, il n'y a pas de différence significative entre les moyennes de MSSP du secteur contingenté et du secteur autre ou entre celles du secteur stabilisé et du secteur autre. La régression linéaire multiple nous démontrera si cette différence de moyenne a des conséquences sur l'influence du secteur de production contingentée sur la viabilité économique.

Tableau 10. Test de comparaisons multiples Tamhane

Multiple Comparisons

Dependent Variable: Marge de sécurité standardisée sur les produits
Tamhane

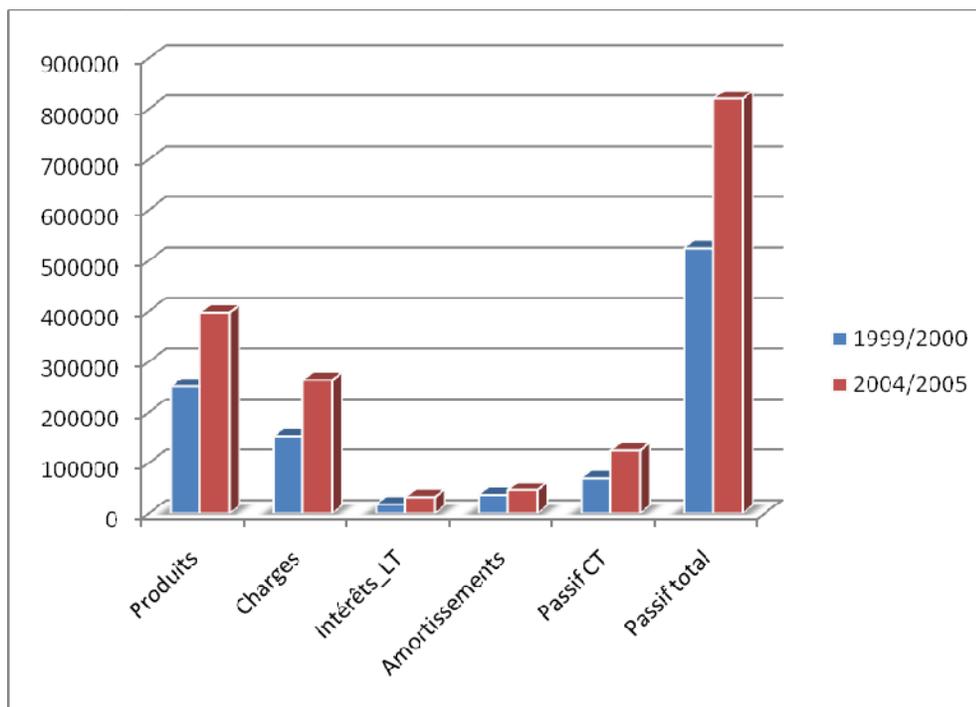
(I) secteurproduction	(J) secteurproduction	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
1	2	11,15036*	3,72973	,014	1,8869	20,4138
	3	14,55930	15,56900	,762	-33,6194	62,7380
2	1	-11,15036*	3,72973	,014	-20,4138	-1,8869
	3	3,40895	15,83343	,996	-44,6982	51,5161
3	1	-14,55930	15,56900	,762	-62,7380	33,6194
	2	-3,40895	15,83343	,996	-51,5161	44,6982

*. The mean difference is significant at the .05 level.

Si nous poursuivons avec la description de notre échantillon, nous nous apercevons que les données financières ne sont pas très encourageantes. En effet, la moyenne des produits s'élève à

251 340 \$ l'année du transfert tandis qu'elle monte à 397 309 \$ cinq années plus tard soit une augmentation de plus de 58,1 %. La moyenne de nos fermes se retrouve donc dans le groupe des fermes de grandes tailles selon la typologie de Statistique Canada. Pour ce qui est des charges, elles représentaient 152 738 \$ en 1999/2000 et 263 810 \$ en 2004/2005 soit une augmentation de 72,7 %. Étant donné que l'accroissement des charges est supérieur à celui des produits, le pourcentage de charges a fort probablement lui aussi augmenté et ceci risque de nuire à l'efficacité technico-économique des fermes. La probable hausse du pourcentage de charges est jumelée à celle du montant des intérêts long terme qui a pratiquement doublé (augmentation de 81 %) en passant de 17 680 \$ à 31 994 \$. Comme illustré à la figure 4, l'augmentation des intérêts fait diminuer le bénéfice net, soit la rémunération de l'avoir propre, et la marge de sécurité sur les produits. Il y a également le passif (les dettes) qui a cru. Le passif court terme est passé de 69 937 \$ à 124 553 \$ en l'espace de 5 ans soit une augmentation de 78 % tandis que le passif total est parti de 524 248 \$ pour terminer à 820 302 \$ (croissance de 56,5 %).

Figure 4. Descriptions des données financières de l'échantillon



te des passifs laisse présager une forte augmentation des comptes créditeurs et des emprunts. Les amortissements ont eux

aussi subi une croissance qui est tout de même beaucoup plus faible que celles des autres données soit de 36 351 \$ à 46 342 \$, une hausse de 27,5 %. Ces statistiques descriptives ne sont pas de bon augure en ce qui a trait à l'amélioration de la situation financière des entreprises 5 ans après leur transfert. Avec une telle augmentation des charges, des intérêts et du passif, nous nous attendons à des ratios financiers et technico-économiques plutôt faibles. La figure 4 illustre clairement la supériorité des données des années 2004/2005 comparativement à celles de 1999/2000.

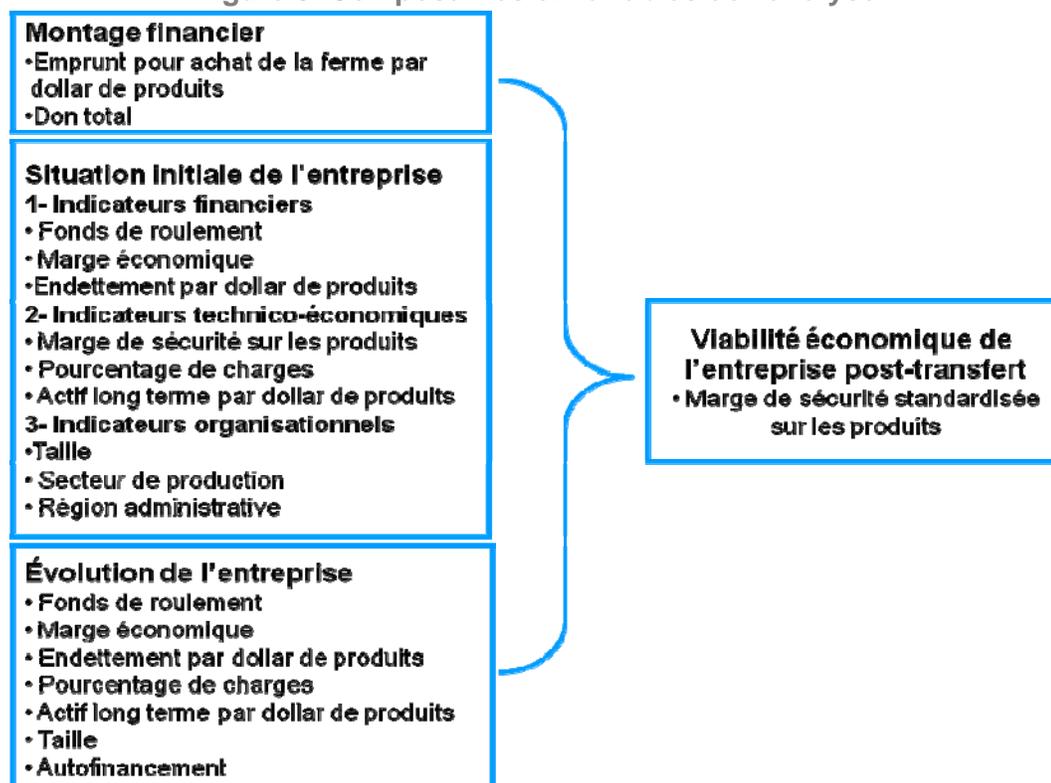
Dans la description de notre échantillon, nous pouvons également mentionner que cinq régions administratives se démarquent : Chaudières-Appalaches (26,1 %), Montérégie (18,6 %), Bas-Saint-Laurent (13,0 %), Estrie (9,9 %) et Centre-Du-Québec (9,9 %). Celles-ci sont semblables aux résultats du MAPAQ où Chaudière-Appalaches (19 %), Montérégie Est (16 %) et Centre-du-Québec (14 %) sont les régions administratives dans lesquelles habitent le plus de jeunes de la relève agricole établie. Notons aussi que trois régions ne sont pas représentées dans notre échantillon : Côte-Nord, Nord-du-Québec et Montréal. Puisque ces régions ne possèdent pas un secteur agricole très développé, nous n'avons pas jugé prioritaire de les avoir dans notre échantillon.

Finalement, il nous faut signaler que notre échantillon possède certaines limites qui ont freiné l'étendue de notre analyse. Tout d'abord, les actifs étaient au coût d'acquisition et non à la valeur marchande. Ceci nous a empêchés d'exécuter certains ratios et nous a obligés à modifier ceux comprenant des actifs que ce soit à court et long terme. Autre élément, nous n'avons pu utiliser les unités de production car elles étaient estimées, nous avons donc opté pour les ratios par dollar de produits bruts qui permettent d'avoir une mesure comparable entre toutes les productions.

2.2. Description des variables

Tel qu'indiqué dans le cadre conceptuel de la figure 3, nous désirons vérifier le lien existant entre les trois composantes (montage financier, situation initiale de l'entreprise et évolution de l'entreprise) et la viabilité économique de l'entreprise 5 ans après le transfert. Afin d'opérationnaliser ces composantes, nous avons utilisé plusieurs éléments de la littérature et la figure 5 illustre chacune d'entre elles ainsi que les variables qui s'y rattachent. Tout au long de cette section, nous passerons en revue les variables, leur hypothèse et leur conceptualisation.

Figure 5. Composantes et variables de l'analyse



2.2.1 Variable dépendante

Afin de réaliser le premier sous-objectif de la recherche (effectuer la construction d'un indicateur permettant de mesurer la viabilité économique de la ferme), nous avons créé une variable dépendante qui capte le maximum d'informations sur la viabilité économique de l'entreprise 5 ans après le transfert. Il a été démontré à la section 1.2. qu'il n'existe pas de consensus entre les chercheurs dans la détermination des critères devant être obligatoirement inclus dans le calcul de la viabilité économique. Nous y avons également observé que les recherches dans les domaines non-agricoles utilisaient de façon majoritaire des ratios évolutifs tels que la croissance de l'emploi et de la productivité et que dans le domaine agricole nous retrouvons uniquement des ratios statiques tels que le taux de spécialisation économique et la marge de sécurité sur les produits. Dans le cas présent, nous

optons pour un indicateur statique pour deux principales raisons. Pour débiter, ce type d'indicateur est celui qui a été utilisé dans les études du domaine agricole (Girardin et al. 2004; Perrier et al. 2004). Ensuite, étant donné que notre objectif est de mesurer un état final et non un état évolutif et que nous avons une composante de notre cadre conceptuel qui capte l'évolution de la ferme, il aurait été illogique de construire un indicateur qui prenne également en compte l'évolution.

À l'étape suivante, nous avons tenté de vérifier si les ratios utilisés par les deux recherches du domaine agricole pouvaient être employés dans ce travail. D'abord, le taux de spécialisation économique de la méthode IDEA (Girardin et al. 2004) ne peut pas nous servir d'indicateur puisque nous ne possédons pas la part du chiffre d'affaire générée par chacune des productions. Ensuite, le ratio d'autonomie financière de la recherche de Perrier et al. (2004) qui se calcule en divisant l'avoir du propriétaire par l'actif total ne peut pas faire partie de l'étude considérant que nous avons la valeur des actifs au coût d'acquisition. Nous nous sommes donc penchés sur la marge de sécurité sur les produits qui, souvenons-nous, représente la capacité d'une entreprise d'assumer une diminution des produits. Le tableau 11 montre les étapes à suivre pour calculer la marge de sécurité sur les produits « standard » utilisée dans les états financiers.

Tableau 11. Calcul de la marge de sécurité sur les produits

Ratios	Formules
Capacité de remboursement maximale (CDR max)	(Produits - Charges avant amortissements et intérêts) – Prélèvements
Solde résiduel	CDR max – Annuités
Marge de sécurité sur les produits	(Solde résiduel / Produits) *100

Dans l'optique de créer un indicateur complet, nous avons modifié le calcul de cette marge afin d'y inclure une notion d'optimalité et un effet temporel. Dans un premier temps, nous utilisons la capacité de remboursement optimale plutôt que maximale dans le calcul du solde résiduel. Ceci permet de prendre en compte la capacité de l'entreprise à remplacer ses immobilisations dans le calcul de la viabilité économique et non seulement son potentiel à rembourser ses emprunts.

Dans un deuxième temps, nous avons standardisé la marge de sécurité par rapport à la durée des emprunts. Nous avons pris cette décision en constatant que certaines entreprises possédaient une excellente marge de sécurité « classique » mais

qu'elles devaient rembourser leurs emprunts sur de très longues périodes. Pour effectuer la standardisation, nous avons calculé la durée moyenne des emprunts de toutes les entreprises soit 13,64 ans. La durée moyenne des emprunts a été utilisée afin de recalculer le capital devant être inclus dans les annuités. Nous avons créé la marge de sécurité standardisée sur les produits selon les étapes inscrites dans le tableau 12. Nous n'avons pas pris en compte les emprunts des repreneurs aux cédants. Idéalement, il aurait été intéressant d'inclure ces billets au propriétaire dans notre calcul de marge de sécurité standardisée. Malheureusement, nous n'avons pas en notre possession les données sur la durée de ces emprunts, les taux d'intérêts ou les montants des versements exigés. Nous sommes également conscient que ce type d'emprunt n'est pas assuré ce qui signifie qu'en cas de problème financier, les remboursements sur les billets sont retardés sans pénalités contrairement aux emprunts bancaires. Nous sommes donc conscients des limites de notre indicateur en terme durée d'emprunt qui se serait révélée être plus élevée en tenant compte des billets au propriétaire.

Tableau 12. Calcul de la marge de sécurité standardisée sur les produits

Ratios	Formules
Capacité de remboursement optimale	(Produits – Charges (avant intérêts)) – Amortissements – Prélèvements
Solde résiduel standardisé	CDR optimale -intérêts- ((Dettes long terme + exigible) / 13,64)
Marge de sécurité standardisée sur les produits (MSSP)	(Solde résiduel standardisé / Produits) * 100

Cet indicateur agrège donc la marge de sécurité sur les produits, le renouvellement des immobilisations ainsi que la durée des emprunts. Sa principale fonction est de mesurer la viabilité économique de l'entreprise 5 après le transfert. Grâce à cet indicateur, nous avons construit une typologie qui répond à notre troisième sous-objectif de recherche. Ce classement, qui est schématisé dans le tableau 13, a été construit pour qu'il soit possible de prendre en compte la capacité de remboursement maximale et optimale.

D'abord, il faut se remémorer qu'une marge de sécurité est calculée avec la capacité de remboursement maximale et qu'un résultat de 8 à 10 % est jugé acceptable (Levallois et Perrier 2002). Cette norme a été établie selon le raisonnement suivant : généralement les amortissements représentent 8 % des produits

bruts. Bien que la moyenne, des amortissements divisés par les produits bruts, calculée grâce à nos données est de 12 %, nous avons utilisé 8 % comme barème afin de respecter la norme théorique. En considérant ceci et puisque notre MSSP est calculée grâce à la capacité de remboursement optimale, nous interprétons que les entreprises se situant dans le groupe 1 ne sont pas en mesure de rembourser leurs annuités et de provisionner leurs amortissements. Elles sont donc en mauvaise posture que nous prenions la capacité de remboursement optimale ou maximale. Les entreprises du groupe 2 ont la capacité de payer leur annuité mais ne couvrent pas leurs amortissements. Elles sont donc dans une position acceptable si nous prenons en compte la capacité de remboursement maximale mais sont en mauvaise posture si nous utilisons la capacité de remboursement optimale. Nous considérons que les entreprises du groupe 3 possèdent une bonne viabilité économique dans le cas d'un calcul effectué avec la capacité de remboursement maximale étant donné que leurs produits peuvent varier légèrement sans que cela soit dommageable. Par contre, elles sont dans une situation acceptable si nous utilisons la capacité de remboursement optimale. Finalement, les entreprises du groupe 4 peuvent assumer une perte des revenus supérieure à 8 % sans avoir aucun problème de remboursement. Elles sont donc dans une excellente situation si nous calculions la MSSP avec la capacité de remboursement maximale et dans une bonne situation dans le cas utilisant la capacité de remboursement optimale.

Tableau 13. Typologie des entreprises selon la marge de sécurité standardisée sur les produits

Groupes	Marge de sécurité standardisée sur les produits	Viabilité économique
1	< - 8 %	Mauvaise
2	Entre -8 % et 0 %	Acceptable
3	Entre 0 % et 8 %	Bonne
4	> 8 %	Excellente

Cette marge de sécurité a été calculée à partir des données des états financiers 2004 ou 2005 selon l'année du transfert (1999 ou 2000). Maintenant, que notre variable dépendante a été définie, nous pouvons poursuivre avec les variables indépendantes qui constituent les 3 composantes de notre cadre conceptuel.

2.2.2. Variables indépendantes et hypothèses

Cette section est composée de la définition toutes les variables indépendantes de chacune des composantes de notre cadre conceptuel. Les variables seront définies selon leur méthode de calcul, leur interprétation et leur hypothèse.

2.2.2.1. Composante 1 : Montage financier

La première composante de notre cadre conceptuel (Montage financier) est constituée de deux variables, l'emprunt pour achat de la ferme par dollar de produits et la présence d'un don total de l'entreprise, qui représentent les modes d'acquisitions utilisés pour acheter la ferme. Les données utilisées pour calculer ces dernières sont celles de l'année du transfert (1999-2000) et celles de l'année précédant le transfert (1998-1999).

Dans un premier temps, l'emprunt pour achat de la ferme par dollar de produits (H1) capture le montant emprunté par le repreneur afin d'acquérir la ferme. Ce montant comprend les emprunts faits dans les institutions financières ainsi que les billets au propriétaire (emprunts aux cédants). Nous avons créé un ratio comparable pour toutes les fermes en divisant l'emprunt fait pour l'achat de la ferme par les produits. Le tableau 14 est un exemple de calcul pour cette variable et suppose une entreprise qui a été transférée en 2000.

Tableau 14. Calcul de l'emprunt pour achat de la ferme par dollar de produits

Ratios	Formules
Achat d'immobilisation entre 1999 et 2000	(Actifs LT 2000- Actifs LT 1999) + Amortissements 2000
Emprunts supplémentaires	(Dettes LT 2000- Dettes LT 1999) + Remboursement en capital 2000
Emprunt pour achat de la ferme	Emprunts supplémentaires – Achats d'immobilisation + Billet au propriétaire

La logique utilisée pour énoncer les hypothèses liées à cette variable est que l'endettement supplémentaire que doit assumer le repreneur pour acheter la ferme augmentera le taux d'endettement de l'entreprise. Étant donné que ce type d'achat est généralement financé sur une période de 20 ans ou plus, la viabilité économique risque d'être affectée par cette hausse des passifs.

H1₀. La variable H1 est non significative pour expliquer les variations de la marge de sécurité standardisée sur les produits.

H1₁. La variable H1 est négativement significative pour expliquer les variations de la viabilité économique. Donc, plus l'emprunt pour achat de la ferme par dollar de produits est élevé, plus la marge de sécurité standardisée sur les produits sera faible.

La seconde variable de la composante «Montage financier» est la présence du don total de la ferme (H2). Comme nous l'avons cité précédemment, le don fait par les cédants aux repreneurs représente l'écart entre les capitaux propres et le prix demandé par le cédant. Puisque notre base de données ne nous permettait pas de calculer les capitaux propres, nous ne pouvions pas savoir le montant exact du don et ainsi former une variable continue. Nous avons donc créé une variable dichotomique [1; 0] nommée «Don total». Elle est codifiée [1] si l'emprunt pour l'achat de la ferme par dollar de produits est égal à 0, donc l'entreprise a été entièrement donnée, et [0] dans tous les autres cas. Puisque les dons réduisent les dettes que devra rembourser le repreneur, nous supposons que le don total sera un indicateur déterminant et positif de la viabilité économique.

H2₀. La variable H2 est non significative pour expliquer les variations de la marge de sécurité standardisée sur les produits.

H2₁. La variable H2 est positivement significative pour expliquer les variations de la viabilité économique. Donc, la présence d'un don total de la ferme fera augmenter la marge de sécurité standardisée sur les produits.

2.2.2.2. Composante 2 : Situation initiale de l'entreprise

La seconde composante de notre cadre conceptuel se divise en trois catégories d'indicateurs soit financiers, technico-économiques et organisationnels. Les pages suivantes détaillent chacune de ces catégories en définissant les variables indépendantes qui leur sont rattachées. Ces dernières sont calculées grâce aux données financières de l'année du transfert soit 1999 ou 2000.

Indicateurs financiers

Les variables de cette catégorie permettent d'obtenir un portrait de la situation financière de l'entreprise au moment du transfert. Nous avons démontré à la section 1.3.1 que plusieurs ratios existaient afin de mesurer la santé financière d'une entreprise. Puisque notre base de données contient les actifs à la valeur d'achat et non à la valeur marchande, nous avons dû restreindre les ratios utilisés dans notre analyse et opter pour les ratios de

fonds de roulement, de marge économique et de l'endettement par dollar de produits.

La première variable (H3), fonds de roulement, est calculée en divisant l'actif court terme par le passif court terme. Puisque cette variable démontre la capacité du propriétaire à rembourser ses obligations à court terme, nous supposons qu'un fonds de roulement élevé au moment du transfert aura un impact positif sur la viabilité économique de l'entreprise.

H3₀. La variable H3 est non significative pour expliquer les variations de la marge de sécurité standardisée sur les produits.

H3₁. La variable H3 est positivement significative pour expliquer les variations de la viabilité économique. Donc, plus le fonds de roulement est élevé, plus la marge de sécurité standardisée sur les produits sera élevée.

La seconde variable des indicateurs financiers est un ratio semblable à la rentabilité économique que nous avons nommé la marge économique (H4). La rentabilité économique qui se calcule en additionnant le bénéfice net et les intérêts et en divisant cette somme par les actifs n'a pu être exécutée dans ce travail puisque nous ne possédons pas les actifs à la valeur marchande. Nous avons donc effectué un calcul semblable en divisant la somme (bénéfice net et intérêts) par les produits. Nous obtenons ainsi une marge économique qui mesure le rendement sur les produits et non sur les capitaux investis comme l'aurait fait la rentabilité économique. Nous supposons qu'une entreprise qui, au moment du transfert, possède de bons rendements améliorera sa viabilité post-transfert.

H4₀. La variable H4 est non significative pour expliquer les variations de la marge de sécurité standardisée sur les produits.

H4₁. La variable H4 est positivement significative pour expliquer les variations de la viabilité économique. Donc, plus la marge économique est élevée, plus la marge de sécurité standardisée sur les produits sera élevée.

La troisième variable est l'endettement par dollar de produits (H5). Normalement, ce ratio (nommé dans la littérature endettement/UP) se calcule en divisant les dettes à moyen et long terme par les unités de production. Nous l'avons légèrement modifié en divisant par les dollars de produits pour deux raisons. Premièrement, nous n'avons pas en notre possession les unités de production (UP). Deuxièmement, en utilisant ces unités nous ne pouvons pas comparer les différentes productions tandis que l'endettement par dollar de produits permet de visualiser l'étendue des dettes par rapport aux revenus de la ferme toute production confondue. Nous supposons que la présence de dettes

importantes au moment du transfert sera nuisible au bon fonctionnement financier de l'entreprise suite à son transfert et ceci limitera la viabilité économique.

H5₀. La variable H5 est non significative pour expliquer les variations de la marge de sécurité standardisée sur les produits.

H5₁. La variable H5 est négativement significative pour expliquer les variations de la viabilité économique. Donc, plus l'endettement par dollar de produits est élevé, plus la marge de sécurité standardisée sur les produits sera faible.

Indicateurs technico-économiques

Comme il l'a été démontré dans la revue de littérature, plusieurs variables peuvent être utilisées pour évaluer la performance technico-économique d'une entreprise. Nous avons fait une sélection de trois variables qui offrent une vue d'ensemble de cette catégorie soit la marge de sécurité sur les produits, le pourcentage de charges et l'actif long terme par dollar de produits.

La première variable de cette catégorie est la marge de sécurité sur les produits (H6). Ce ratio est obtenu en divisant le solde résiduel (capacité de remboursement maximale – annuités) par les produits. Cette marge détermine la capacité réelle de l'entreprise à rembourser ses emprunts. Nous émettons l'hypothèse que le fait d'avoir une entreprise au moment du transfert qui est en mesure de rembourser ses emprunts aura une incidence positive sur la viabilité économique de cette entreprise suite au transfert.

H6₀. La variable H6 est non significative pour expliquer les variations de la marge de sécurité standardisée sur les produits.

H6₁. La variable H6 est positivement significative pour expliquer les variations de la viabilité économique. Donc, plus la marge de sécurité sur les produits est élevée, plus la marge de sécurité standardisée sur les produits sera élevée.

La seconde variable de cette catégorie est le pourcentage de charges (H7) qui calcule la capacité de transformer les intrants en extrants (Levallois et Perrier 2002). Règle générale, ce ratio représente la somme des charges (avant amortissements, intérêts et rémunération complète du travail soit les salaires et prélèvements) divisée par les produits. Dans nos données, les salaires étaient inclus dans les charges ce qui nous a amenés à utiliser les charges avant amortissements et intérêts mais avec la rémunération complète incluse. Pour y arriver, nous avons ajouté les prélèvements aux charges que nous avons finalement divisées par les produits. Notre hypothèse stipule qu'une entreprise qui possède un bon taux d'efficacité donc un faible pourcentage de

charges au moment du transfert devrait poursuivre sur cette lancée et avoir une bonne viabilité économique.

H7₀. La variable H7 est non significative pour expliquer les variations de la marge de sécurité standardisée sur les produits.

H7₁. La variable H7 est négativement significative pour expliquer les variations de la viabilité économique. Donc, plus le pourcentage de charges est élevé, plus la marge de sécurité standardisée sur les produits sera faible.

Pour la dernière variable de cette catégorie, nous avons choisi de vérifier le coût des immobilisations à long terme par dollar de produits (H8). Nous avons donc divisé l'actif long terme par les produits. Comme mentionné dans la revue de littérature, une quantité élevée d'actifs agricoles nuit au transfert de ferme et à la rentabilité des entreprises.

H8₀. La variable H8 est non significative pour expliquer les variations de la marge de sécurité standardisée sur les produits.

H8₁. La variable H8 est négativement significative pour expliquer les variations de la viabilité économique. Donc, plus l'actif long terme par dollar de produits est élevé, plus la marge de sécurité standardisée sur les produits sera faible.

Indicateurs organisationnels

Nous avons choisi dans cette recherche de vérifier le lien unissant certains indicateurs organisationnels au moment du transfert tels que la taille de l'entreprise, le secteur de production et la région administrative sur la viabilité économique de l'entreprise 5 après le transfert.

Débutons avec la première variable des indicateurs organisationnels soit la taille de l'entreprise (H9). Tout comme Statistique Canada nous avons utilisé le revenu (les produits) afin de conceptualiser la taille de l'entreprise. Rappelons-nous que le Rapport Pronovost (Pronovost 2008) a fait mention qu'un endettement sans précédent en agriculture est lié en partie à la hausse de la taille des fermes. L'expansion de la taille et de l'endettement des entreprises peuvent, à notre avis, nuire à la viabilité économique.

H9₀. La variable H9 est non significative pour expliquer les variations de la marge de sécurité standardisée sur les produits.

H9₁. La variable H9 est négativement significative pour expliquer les variations de la viabilité économique. Donc, plus la taille (les produits) est élevée, plus la marge de sécurité standardisée sur les produits sera faible.

Le second facteur organisationnel choisi est le type de production. Comme démontré à la section 2.1., la règle générale est de catégoriser les renseignements agricoles selon le type de production telle que la production laitière, porcine, bovine, etc. Étant donné que les types de production dans notre échantillon sont très peu diversifiés, nous avons formé des catégories de production selon le niveau de risque associé au revenu. Ce niveau de risque est susceptible de jouer sur la viabilité des fermes ainsi que sur la capacité d'emprunt bancaire. Nous avons donc divisé les productions agricoles en 3 secteurs: contingenté, stabilisé et autre. Deux variables dichotomiques ont été construites soit production au revenu stabilisé (H10) et production autre (H11). Pour les variables H10 et H11, l'entreprise est codifiée [1] si la production est dans ce secteur et [0] dans les autres cas. Pour l'analyse, nous utilisons comme variable de référence les productions au revenu contingenté ce qui implique que les hypothèses sont exprimées en fonction de ce secteur et qu'il est absent du modèle de régression. Nos hypothèses ont été faites selon la logique suivante : plus une production possède un revenu assuré, plus la viabilité économique sera bonne. Ceci se résume par la facilité d'emprunt et de gestion vu les garanties offertes par le secteur de production.

H10₀. Le fait que l'entreprise soit dans un secteur au revenu stabilisé (variable H10) est non significativement différent du fait que l'entreprise soit dans un secteur au revenu contingenté pour expliquer les variations de la marge de sécurité standardisée sur les produits.

H10₁. Le fait que l'entreprise soit dans un secteur au revenu stabilisé (variable H10) est significativement différent du fait que l'entreprise soit dans un secteur au revenu contingenté pour expliquer les variations de la viabilité économique. La variable H10 est négativement significative pour expliquer les variations de la viabilité économique. Donc, le fait qu'une entreprise soit dans un secteur au revenu stabilisé plutôt que dans un secteur au revenu contingenté diminue la marge de sécurité standardisée sur les produits.

H11₀. Le fait que l'entreprise soit dans un secteur autre (variable H11) est non significativement différent du fait que l'entreprise soit dans un secteur au revenu contingenté pour expliquer les variations de la marge de sécurité standardisée sur les produits.

H11₁. Le fait que l'entreprise soit dans un secteur autre (variable H11) est significativement différent du fait que l'entreprise soit dans un secteur au revenu contingenté pour expliquer les variations de la viabilité économique. La variable H11 est négativement significative pour expliquer les variations de la

viabilité économique. Donc, le fait qu'une entreprise soit dans un secteur autre plutôt que dans un secteur au revenu contingenté diminue la marge de sécurité standardisée sur les produits.

La dernière variable de la catégorie «indicateurs organisationnels» est la région administrative dans laquelle se situe l'entreprise. Bien qu'il ne soit pas question de la région administrative dans la revue de littérature, nous avons jugé pertinent de l'insérer dans nos variables. Le coût du transport des intrants et des produits finis, la présence d'un réseau agricole performant et de professionnels du transfert d'entreprise, le prix des terres et des actifs peuvent varier d'une région à l'autre et ainsi avoir de l'influence sur la viabilité de l'entreprise. Nous avons formé trois regroupements selon les régions soit : région centrale, région intermédiaire et région éloignée. Puisqu'aucune entreprise ne provenait des régions de Montréal, de la Côte-Nord et du Nord-du-Québec, elles ne font pas parties de nos regroupements dont la composition est indiquée au tableau 15.

Tableau 15. Les régions administratives et leurs regroupements

Regroupements	Régions
Régions centrales	Laval Lanaudière Centre-du-Québec Montérégie
Régions intermédiaires	Estrie Outaouais Capitale-Nationale Mauricie Laurentides Chaudières-Appalaches
Régions éloignées	Abitibi-Témiscaminque Gaspésie-Les-Îles Bas-Saint-Laurent Saguenay-Lac-Saint-Jean

Nous avons construit 2 variables dichotomiques soit région centrale (H12) et région éloignée (H13). Pour ces variables, la codification est de [1] si l'entreprise est dans ce regroupement de régions et [0] dans les autres cas. Pour l'analyse, nous utilisons comme variable de référence les régions intermédiaires. Nos hypothèses sont fondées selon le raisonnement suivant : plus l'entreprise agricole est près des grandes agglomérations (donc près des consommateurs et des divers services professionnels) plus la viabilité économique sera bonne et ce malgré un prix plus élevé des actifs.

H12₀. Le fait que l'entreprise soit dans une région centrale (variable H12) est non significativement différent du fait que l'entreprise soit dans une région intermédiaire pour expliquer les variations de la marge de sécurité standardisée sur les produits. .

H12₁. Le fait que l'entreprise soit dans une région centrale (variable H12) est significativement différent du fait que l'entreprise soit dans une région intermédiaire pour expliquer les variations de la viabilité économique. La variable H12 est positivement significative pour expliquer les variations de la viabilité économique. Donc, le fait qu'une entreprise soit dans une région centrale plutôt que dans une région intermédiaire augmente la marge de sécurité standardisée sur les produits.

H13₀. Le fait que l'entreprise soit dans une région éloignée (variable H13) est non significativement différent du fait que l'entreprise soit dans une région intermédiaire pour expliquer les variations de la marge de sécurité standardisée sur les produits.

H13₁. Le fait que l'entreprise soit dans une région éloignée (variable H13) est significativement différent du fait que l'entreprise soit dans une région intermédiaire pour expliquer les variations de la viabilité économique. La variable H13 est négativement significative pour expliquer les variations de la viabilité économique. Donc, le fait qu'une entreprise soit dans une région éloignée plutôt que dans une région intermédiaire diminue la marge de sécurité standardisée sur les produits.

Comme pour la catégorisation des productions (à la section 2.1.), nous avons vérifié si la moyenne de MSSP était la même pour les trois regroupements. Dans un premier temps, nous avons effectué le test de Levene pour découvrir si les variances étaient homogènes ou hétérogènes. Tel qu'indiqué dans le tableau 16, les variances sont égales étant donné que le niveau de signification du test est de 0,850. Ainsi, nous pourrions, si l'Anova est significative, effectuer les comparaisons multiples de Bonferroni (Amara 2007).

Tableau 16. Test de l'homogénéité des variances entre les regroupements de régions administratives.

Levene Statistic	df1	df2	Sig.
,163	2	155	,850

Les résultats de l'Anova qui sont indiqués au tableau 17 démontrent que les moyennes de MSSP entre les regroupements sont les mêmes étant donné le niveau de signification de 0,464. Par conséquent, aucune comparaison multiple n'était nécessaire.

Tableau 17. Test de comparaison de moyennes entre les regroupements des régions administratives.

	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	662,868	2	331,434	,772	,464
Within Groups	66557,496	155	429,403		
Total	67220,363	157			

Nous avons maintenant finalisé les explications pour les variables de la deuxième composante de notre cadre conceptuel (la situation initiale de l'entreprise). Nous pouvons donc poursuivre avec la troisième et dernière composante soit l'évolution de l'entreprise.

2.2.2.3. Composante 3 : Évolution de l'entreprise

La troisième composante de notre cadre conceptuel démontrera s'il existe un lien entre l'évolution de l'entreprise durant les 5 années suivant le transfert et la viabilité économique de l'entreprise à la fin de cette même période. Cette composante vérifie par le fait même l'importance de la gestion faite par le repreneur sur la marge de sécurité standardisée sur les produits. Pour la plupart des variables contenues dans cette composante, nous utilisons la variation des ratios calculés à la section 2.2.2.2., entre l'année du transfert (1999 ou 2000) et 5 ans plus tard (2004-2005). Les ratios choisis sont le fonds de roulement, la marge économique, l'endettement par dollar de produits, le pourcentage de charges, l'actif long terme par dollar de produits et la taille. Le tableau 18 démontre les formules utilisées pour calculer chacune des variables utilisant ces ratios.

Tableau 18. Les variables de l'évolution de l'entreprise et leurs calculs d'évolution

Variables	Formules
Évolution du fonds de roulement (H14)	$\frac{[\text{Fonds de roulement 2004 (2005)} - \text{Fonds de roulement 1999 (2000)}]}{\text{Fonds de roulement 1999 (2000)}}$
Évolution de la marge économique (H15)	$\frac{[\text{Marge économique 2004 (2005)} - \text{Marge économique 1999 (2000)}]}{\text{Marge économique 1999 (2000)}}$
Évolution de l'endettement par dollar de produits (H16)	$\frac{[\text{Endettement./\$produits 2004 (2005)} - \text{Endettement./\$produits 1999 (2000)}]}{\text{Endettement par dollar de produits 1999 (2000)}}$
Évolution du pourcentage de charges (H17)	$\frac{[\% \text{ de charges 2004 (2005)} - \% \text{ de charges 1999 (2000)}]}{\text{Pourcentage de charges 1999 (2000)}}$
Évolution de l'actif long terme (LT) par dollar de produits (H18)	$\frac{[\text{Actifs LT/Produits 2004 (2005)} - \text{Actifs LT/Produits 1999 (2000)}]}{\text{Actifs Long terme/Produits 1999 (2000)}}$
Évolution de la taille (H19)	$\frac{[\text{Produits 2004 (2005)} - \text{Produits 1999 (2000)}]}{\text{Produits 1999 (2000)}}$

L'hypothèse de l'évolution du fonds de roulement est faite selon le raisonnement suivant : si l'évolution est positive, c'est donc que le repreneur a amélioré sa capacité de rembourser ses obligations à court terme. Nous supposons que ce progrès a un impact positif sur la viabilité économique de l'entreprise.

H14₀. La variable H14 est non significative pour expliquer les variations de la marge de sécurité standardisée sur les produits.

H14₁. La variable H14 est positivement significative pour expliquer les variations de la viabilité économique. Donc, plus l'évolution du fonds de roulement est élevée, plus la marge de sécurité standardisée sur les produits sera élevée.

La même logique s'applique à l'évolution de la marge économique (H15) puisque cette dernière démontre l'évolution de la rentabilité par dollar de produits et que meilleure est cette variation, meilleure pourrait être la viabilité économique.

H15₀. La variable H15 est non significative pour expliquer les variations de la marge de sécurité standardisée sur les produits.

H15₁. La variable H15 est positivement significative pour expliquer les variations de la viabilité économique. Donc, plus l'évolution de la marge économique est élevée, plus la marge de sécurité standardisée sur les produits sera élevée.

Pour ce qui est de l'évolution de l'endettement par dollar de produits (H16), nous nous attendons à l'effet inverse soit plus le repreneur augmente son endettement par dollar de produits, plus la viabilité économique risque de se détériorer.

H16₀. La variable H16 est non significative pour expliquer les variations de la marge de sécurité standardisée sur les produits.

H16₁. La variable H16 est négativement significative pour expliquer les variations de la viabilité économique. Donc, plus l'évolution de l'endettement par dollar de produits est élevée, plus la marge de sécurité standardisée sur les produits sera faible.

Nous retrouvons le même phénomène pour l'évolution du pourcentage de charges (H17). Si le repreneur augmente ce pourcentage c'est qu'il devient de moins en moins efficace pour transformer ses intrants en extrants.

H17₀. La variable H17 est non significative pour expliquer les variations de la marge de sécurité standardisée sur les produits.

H17₁. La variable H17 est négativement significative pour expliquer les variations de la viabilité économique. Donc, plus l'évolution du pourcentage de charges est élevée, plus la marge de sécurité standardisée sur les produits sera faible.

Encore une fois, la même hypothèse se répète pour l'évolution de l'actif long terme par dollar de produits (H18). Un repreneur qui achète une grande quantité d'actif long terme sans augmenter ses produits, aura probablement une hausse de son taux d'endettement ce qui nuira à sa viabilité économique.

H18₀. La variable H18 est non significative pour expliquer les variations de la marge de sécurité standardisée sur les produits.

H18₁. La variable H18 est négativement significative pour expliquer les variations de la viabilité économique. Donc, plus l'évolution de l'actif long terme par dollar de produits est élevée, plus la marge de sécurité standardisée sur les produits sera faible.

Le dernier ratio de la composante 2 (situation initiale de l'entreprise) qui a été repris dans la composante 3 est la taille. Nous supposons que l'augmentation de la taille de l'entreprise après son transfert soit une hausse des produits et donc des revenus aura un impact positif sur la viabilité économique.

H19₀. La variable H19 est non significative pour expliquer les variations de la marge de sécurité standardisée sur les produits.

H19₁. La variable H19 est positivement significative pour expliquer les variations de la viabilité économique. Donc, plus l'évolution de la taille est élevée, plus la marge de sécurité standardisée sur les produits sera élevée.

La dernière variable de la composante «Évolution de l'entreprise» est l'autofinancement. Elle consiste en la variation des immobilisations par rapport à la variation des emprunts supplémentaires. La différence entre les emprunts supplémentaires et les achats d'immobilisations divisée par les achats d'immobilisations nous permet d'obtenir le montant

d'emprunt ou d'autofinancement par dollar d'achats d'immobilisations. Pour calculer les emprunts supplémentaires, nous avons fait la différence entre les dettes à long terme de 2004 ou 2005 et les dettes à long terme de 1999 ou 2000. Nous avons additionné à cette différence la moyenne du remboursement en capital pour les 5 années. Pour calculer les achats d'immobilisations, nous avons fait la différence entre les actifs à long terme de 2004 ou 2005 et les actifs à long terme de 1999 ou 2000. Étant donné que ces actifs sont à la valeur d'acquisition, cette soustraction nous donne la valeur des achats d'immobilisations durant cette période. Nous avons additionné à cette différence la moyenne des amortissements pour les 5 années. Le tableau 19 démontre un exemple du calcul de l'évolution de l'autofinancement.

Tableau 19. Exemple du calcul de l'autofinancement

Variables	Calculs
Emprunts supplémentaires	$(\text{Dettes LT 2005} - \text{Dettes LT 2000}) + [(\text{Remboursement en capital 2005} + \text{RBT 2000})/2] * 5 \text{ ans}$
Achats d'immobilisations	$(\text{Actifs LT 2005} - \text{Actifs LT 2000}) + [(\text{Amortissements 2005} + \text{Amortissements 2000}) / 2] * 5 \text{ ans}$
Autofinancement par dollar d'achats d'immobilisations	$(\text{Achats d'immobilisations} - \text{Emprunts supplémentaires}) / \text{Achats d'immobilisations}$

Étant donné que l'autofinancement par dollar d'achat d'immobilisations réduit les emprunts et par le fait même le taux d'endettement, l'augmentation de l'autofinancement devrait améliorer la viabilité économique de l'entreprise.

H20₀. La variable H20 est non significative pour expliquer les variations de la marge de sécurité standardisée sur les produits.

H20₁. La variable H20 est positivement significative pour expliquer les variations de la viabilité économique. Donc, plus l'autofinancement est élevé, plus la marge de sécurité standardisée sur les produits sera élevée.

Nous avons maintenant terminé d'émettre nos hypothèses et de définir les variables qui sont utilisées dans notre analyse. Nous les avons synthétisées dans le tableau 20. Afin de déterminer l'effet de chacune de ces variables indépendantes sur notre variable dépendante (viabilité économique de l'entreprise 5 ans après le transfert) nous avons effectué une régression linéaire multiple qui fera l'objet de la prochaine section.

Tableau 20. Synthèse des variables et des hypothèses utilisées dans l'analyse

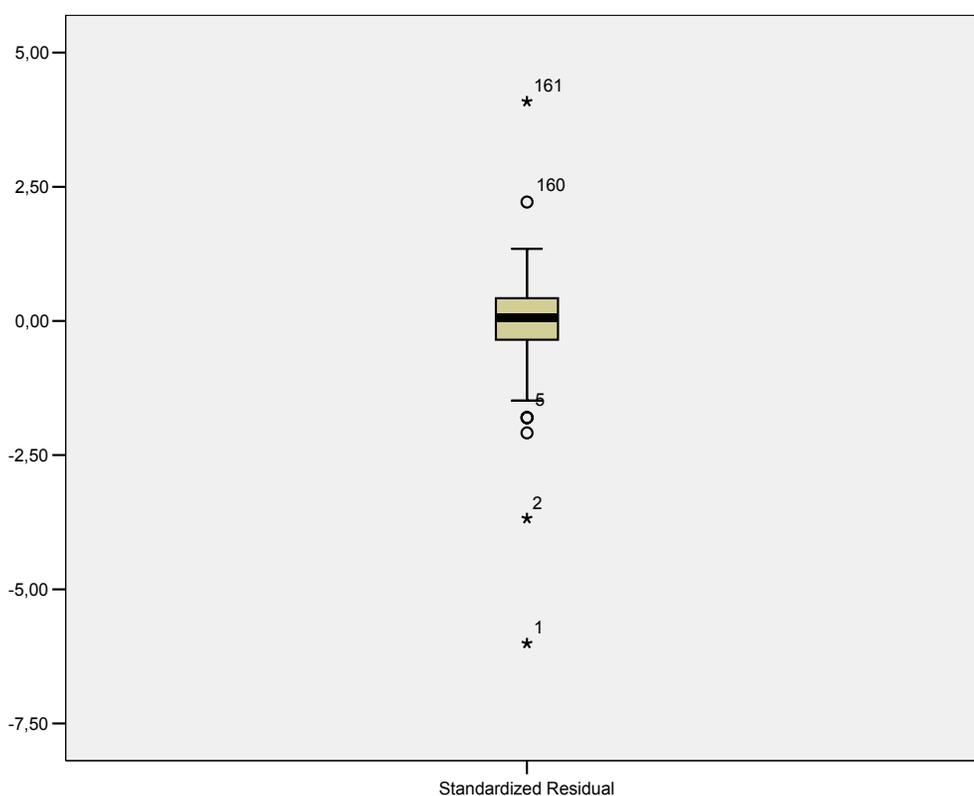
Variables	Codes	Impacts MSSP
Emprunt pour achat de la ferme par dollar de produits	H1	Négatif
Don total	H2	Positif
Fonds de roulement	H3	Positif
Marge économique	H4	Positif
Endettement par dollar de produits	H5	Négatif
Marge de sécurité sur les produits	H6	Positif
Pourcentage de charges	H7	Négatif
Actif long terme par dollar de produits	H8	Négatif
Taille	H9	Négatif
Secteur au revenu stabilisé (versus contingenté)	H10	Négatif
Secteur autre (versus contingenté)	H11	Négatif
Région centrale (versus intermédiaire)	H12	Positif
Région éloignée (versus intermédiaire)	H13	Négatif
Évolution du fonds de roulement	H14	Positif
Évolution de la marge économique	H15	Positif
Évolution de l'endettement par dollar de produits	H16	Négatif
Évolution du pourcentage de charges	H17	Négatif
Évolution de l'actif long terme par dollar de produits	H18	Négatif
Évolution de la taille	H19	Positif
Autofinancement	H20	Positif

2.3. Méthode d'analyse

Étant donné l'objectif de cette étude, soit découvrir quels sont les déterminants qui influencent la viabilité économique (une variable continue), nous avons utilisé la régression linéaire multiple comme méthode d'analyse. Nous tenons à souligner que nous avons réalisé la régression sur le logiciel SPSS 13.0 en utilisant les données des 161 entreprises et les 20 variables indépendantes. L'utilisation de ce type de régression linéaire multiple exige le respect de cinq principaux postulats : la normalité de la distribution des résidus, la linéarité entre la variable dépendante et les régresseurs, l'absence de multicolinéarité, vérification de l'homoscédasticité et l'indépendance des résidus. Avant d'effectuer la vérification des postulats, nous avons procédé à l'identification des valeurs aberrantes en vue de leur élimination. La présence de telles valeurs parmi notre échantillon risque d'avoir un impact déterminant dans le respect de l'assomption de la normalité de la distribution des résidus. Dans la population

réelle, il existe toujours quelques observations qui s'éloignent de la majorité et qui peuvent influencer grandement l'ajustement du modèle. Bien que ces données extrêmes fassent partie de notre population réelle, nous avons choisi de les éliminer afin d'avoir un modèle s'ajustant à la majorité de nos observations. Nous avons utilisé deux méthodes afin de déterminer si certaines observations devaient être éliminées soit le diagramme en boîtes et les résidus standardisés. Tout d'abord, nous avons construit un diagramme en boîtes (figure 6) avec les résidus. Selon la littérature (Amara 2007), les observations extrêmes se situent hors de l'intervalle $[-2; +2]$. D'après cette règle, il y aurait 3 observations qui peuvent être considérées comme étant extrêmes.

Figure 6. Graphique des résidus illustrant les observations extrêmes.

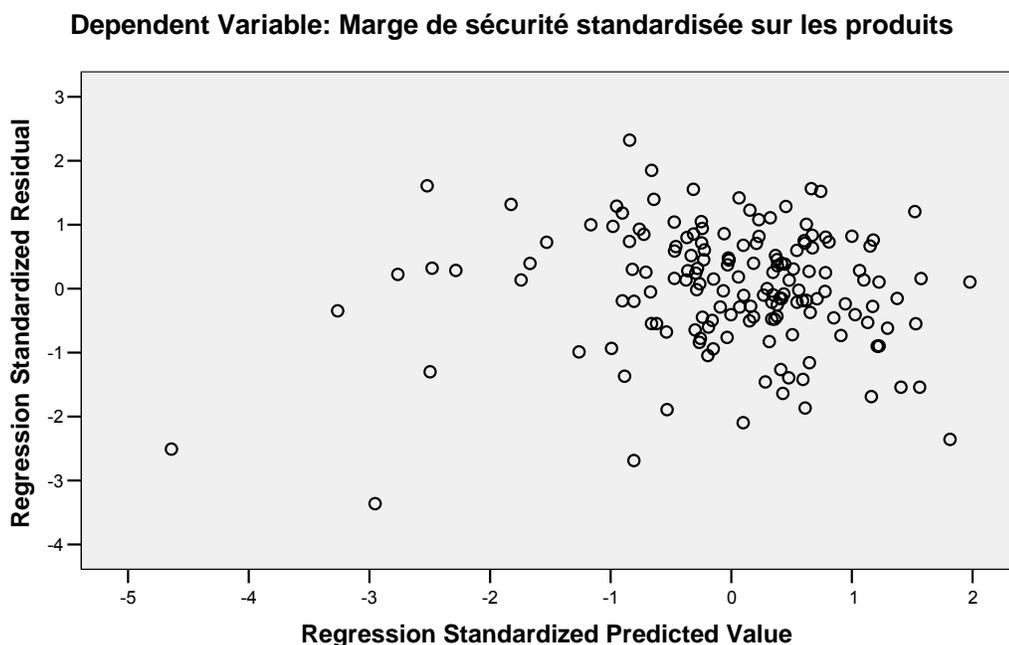


Dans le but de connaître précisément quelles observations doivent être éliminées, nous avons converti la variable des résidus en score Z (résidus standardisés). Celles dont le score Z est inférieur à -3,29 ou supérieur à 3,29 sont à éliminer (Amara 2007). En suivant cette règle, nous avons retiré trois données extrêmes et ceci amène notre échantillon d'analyse à 158 observations. Nous pouvons maintenant poursuivre avec la vérification des

postulats nécessaires à la régression linéaire multiple sur ces 158 observations.

La première hypothèse est celle de la normalité de la distribution des résidus. L'objectif est d'évaluer si les résidus sont normalement distribués et, par le fait même, que les écarts entre les valeurs prédites et les valeurs observées sont totalement dus à des erreurs de mesure (Raufaste). Pour vérifier cette normalité, nous avons fait trois examens soit la vérification du *Scatterplot* (graphique des résidus par rapport aux valeurs prédites), la vérification du graphique des probabilités et le test de Kolmogorov-Smirnov. Dans le premier cas, nous nous sommes assurés que le *Scatterplot* de la figure 7 contenait 95 % des résidus dans l'intervalle $[-2; +2]$ sur l'axe vertical et 68 % dans l'intervalle $[-1; +1]$ sur le même axe (Amara 2007).

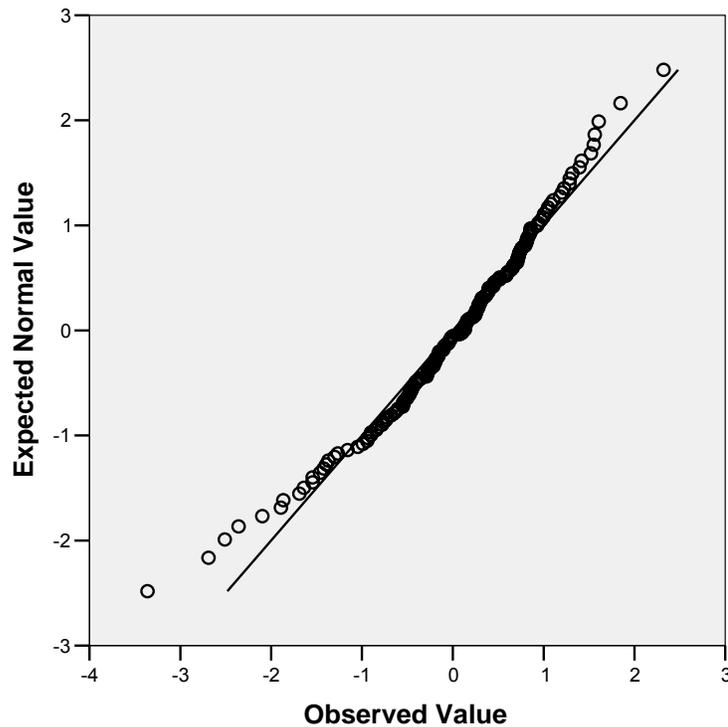
Figure 7. Scatterplot : graphique des résidus par rapport aux valeurs prédites



Dans le second cas, nous avons créé le graphique des probabilités normales qui se trouve à la figure 8 et nous nous sommes assurés que les observations suivent la droite normale ce qui nous indique que nous possédons un échantillon dont les résidus suivent une distribution normale (Raufaste).

Figure 8. Graphique de la distribution normale des valeurs prédites

Normal Q-Q Plot of Standardized Residual



Finalement, nous avons effectué le test de Kolmogorov-Smirnov qui est un examen plus formel de la normalité (SPSS Inc. 1999). Les hypothèses du Kolmogorov-Smirnov sont :

H_0 : Il n'y a pas de différence entre la distribution des données et la distribution normale.

H_1 : Il y a une différence entre la distribution des données et la distribution normale.

Comme le démontre le tableau 21, le niveau de signification est de 0,2 soit supérieur à 0,05. Ceci nous pousse à accepter l'hypothèse nulle et ainsi affirmer que la distribution des résidus standardisés est normale.

Tableau 21. Test de normalité Kolmogorov-Smirnov

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Standardized Residual	,063	158	,200*	,976	158	,008

*. This is a lower bound of the true significance.

a. Lilliefors Significance Correction

La deuxième hypothèse est celle de la linéarité qui justifie l'utilisation de la régression linéaire multiple. Dans le cas où cette assumption est violée, il existe deux possibilités : transformer les données afin de les rendre linéaires ou utiliser une méthode d'analyse non-linéaire. Afin d'observer la linéarité des résidus, il faut vérifier que le diagramme de dispersion des valeurs standardisées des variables indépendantes et des valeurs standardisées des résidus ne démontre pas de forme curviligne (Amara 2007; Raufaste). Suite à l'observation du *Scatterplot* de la figure 7, nous concluons que notre échantillon peut être analysé avec une méthode linéaire puisque qu'il ne semble pas y avoir de relation curviligne.

Le troisième postulat est celui de l'absence de multicollinéarité entre les régresseurs qui stipule que les variables indépendantes ne doivent pas être corrélées entre elles (Amara 2007). La présence de corrélations entre les variables indépendantes rend instable l'estimation des coefficients de la régression (Évrard et al. 2000). Pour détecter la multicollinéarité, nous avons tout d'abord effectué des corrélations entre chacune des variables indépendantes afin d'observer s'il existait des coefficients de Pearson supérieurs à 0,30 (Amara 2007; Évrard et al. 2000). Obtenir un tel résultat nous indique qu'il y a corrélation entre les variables indépendantes et que l'une des variables doit être éliminée. Comme l'indique le tableau de l'annexe 1, plusieurs coefficients se sont révélés être supérieurs à 0,30 et ceci démontre la présence de multicollinéarité. Dans un deuxième temps, nous avons observé l'indice Tolérance qui désigne l'impact de la collinéarité sur la précision de l'estimation (Fox 1991). Nous assumons qu'il y a un problème de multicollinéarité lorsque la Tolérance est inférieure à 0,2. Le tableau 22 démontre que trois variables (endettement par dollar de produits, pourcentage de charges et actif long terme par dollar de produits) possèdent un indice Tolérance trop faible. Il existe trois principales solutions permettant de corriger la multicollinéarité (Évrard et al. 2000) :

- « sélectionner, à partir de la matrice des corrélations, un sous-ensemble de variables explicatives peu corrélées;

- effectuer une présélection des variables par une phase exploratoire utilisant la méthode de régression pas à pas;
- effectuer une phase préliminaire consistant en une analyse factorielle en composantes principales, puis réaliser la régression sur les axes factoriels obtenus qui sont, par construction indépendants ».

Nous avons choisi la première solution qui nous permet d'enlever une à une les variables posant un problème de multicolinéarité et ainsi conserver le maximum de régresseurs.

Tableau 22. Vérification de la multicolinéarité

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	24,358	10,592		2,300	,023		
Emprunt pour achat de la ferme par dollar de produits	1,216	,758	,090	1,606	,111	,725	1,380
Don total	-1,004	3,123	-,020	-,321	,748	,603	1,660
Fonds de roulement	-,717	,410	-,099	-1,752	,082	,716	1,396
Marge économique	23,241	8,468	,228	2,745	,007	,332	3,013
Endettement par dollar de produits	-1,728	1,006	-,250	-1,718	,088	,108	9,291
Marge de sécurité sur les produits	,189	,086	,202	2,197	,030	,270	3,703
Pourcentage de charges	-,470	,132	-,384	-3,550	,001	,195	5,124
Actif long terme par dollar de produits	-,202	,856	-,034	-,236	,814	,112	8,943
Taille	1,03E-005	,000	,108	1,982	,049	,766	1,305
Secteur stabilisé	1,981	3,161	,037	,627	,532	,648	1,542
Secteur autre	-,285	5,044	-,003	-,056	,955	,794	1,259
Région centrale	1,467	2,401	,034	,611	,542	,749	1,335
Région éloignée	3,160	2,713	,064	1,165	,246	,750	1,333
Évolution du fonds de roulement	,606	,502	,063	1,208	,229	,833	1,200
Évolution de la marge économique	,031	,037	,042	,848	,398	,932	1,073
Évolution de l'endettement par dollar de produits	,364	,262	,071	1,386	,168	,880	1,136
Évolution du pourcentage de charges	-59,041	4,634	-,897	-12,741	,000	,461	2,171
Évolution de l'actif long terme par dollar de produits	-10,760	2,505	-,274	-4,294	,000	,562	1,778
Évolution de la taille	2,050	,364	,396	5,630	,000	,461	2,167
Évolution de l'autofinancement	-,192	,118	-,081	-1,621	,107	,912	1,096

a. Dependent Variable: Marge de sécurité standardisée sur les produits

Nous avons donc, afin de rectifier notre problème de multicolinéarité, éliminé la variable qui possédait le plus petit niveau de Tolérance soit l'endettement par dollar de produits (Tol.= 0,108). Par la suite, nous avons refait le test de

multicolinéarité et comme le démontre le tableau 23, le problème a bel et bien été réglé puisqu'il n'y plus aucune variable dont l'indice Tolérance est inférieur à 0,2.

Tableau 23. Vérification de la multicolinéarité sans la variable « Endettement par dollar de produits »

		Coefficients ^a					Collinearity Statistics	
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Tolerance	VIF
		B	Std. Error	Beta				
1	(Constant)	22,942	10,635		2,157	,033		
	Emprunt pour achat de la ferme par dollar de produits	,900	,740	,067	1,217	,226	,770	1,299
	Don total	-,576	3,135	-,011	-,184	,854	,606	1,649
	Fonds de roulement	-,654	,411	-,090	-1,591	,114	,722	1,384
	Marge économique	22,468	8,516	,220	2,639	,009	,333	3,005
	Marge de sécurité sur les produits	,217	,085	,232	2,555	,012	,280	3,568
	Pourcentage de charges	-,433	,132	-,354	-3,291	,001	,200	4,988
	Actif long terme par dollar de produits	-1,466	,440	-,245	-3,332	,001	,429	2,332
	Taille	9,44E-006	,000	,099	1,805	,073	,774	1,292
	Secteur stabilisé	,550	3,071	,010	,179	,858	,697	1,435
	Secteur autre	-1,776	5,004	-,019	-,355	,723	,818	1,222
	Région centrale	1,836	2,408	,042	,762	,447	,755	1,325
	Région éloignée	3,806	2,706	,077	1,407	,162	,765	1,308
	Évolution du fonds de roulement	,631	,505	,066	1,250	,213	,834	1,199
	Évolution de la marge économique	,036	,037	,049	,976	,331	,938	1,066
	Évolution de l'endettement par dollar de produits	,441	,260	,086	1,694	,093	,907	1,102
	Évolution du pourcentage de charges	-57,933	4,621	-,880	-12,536	,000	,470	2,129
	Évolution de l'actif long terme par dollar de produits	-12,068	2,404	-,307	-5,021	,000	,620	1,614
	Évolution de la taille	1,725	,313	,333	5,506	,000	,632	1,582
	Évolution de l'autofinancement	-,223	,118	-,094	-1,890	,061	,934	1,071

a. Dependent Variable: Marge de sécurité standardisée sur les produits

La quatrième hypothèse souligne qu'il doit y avoir homogénéité de la variance des résidus dans notre échantillon (homoscédasticité). Ceci implique que la variance des résidus, soit la part de la variable dépendante qui est encore inexplicée, ne varie pas en fonction des variables indépendantes (Amara 2007). En d'autres mots, la dispersion des résidus doit être homogène sur tout le spectre de la variable indépendante (Raufaste). Dans le cas où ce postulat est violé, les estimateurs des moindres carrés ordinaires ne sont plus efficaces et l'estimation de la variance des

estimateurs des coefficients β est biaisée (sous-évaluée) (Beau, 2008). Cette situation remet également en question les déterminants identifiés par la régression multiple car il est fort possible qu'ils soient erronés.

Pour la vérification de ce postulat, nous débutons par l'observation du *Scatterplot* qui doit avoir une forme rectangulaire uniforme. Il est préférable de ne pas avoir de forme d'entonnoir puisque ceci signifie généralement une violation de la condition d'homogénéité (Amara 2007). Selon notre graphique de la figure 7, nous trouvons un amas de points sans toutefois pouvoir affirmer qu'il s'agit d'un rectangle étant donné les quelques observations qui sont très éloignées du rassemblement.

Afin de s'assurer que notre échantillon respecte ce troisième postulat, nous avons pratiqué un test statistique d'égalité des variances soit le test de Levene (Amara 2007; Raufaste). Pour y arriver, nous avons dans un premier temps séparé les résidus standardisés en trois groupes égaux sur lesquels nous avons effectué le test de Levene. Ce test doit être non-significatif afin de pouvoir affirmer qu'il y a homogénéité des variances. Les résultats présentés au tableau 24 démontrent que notre échantillon a un problème d'hétéroscédasticité étant donné que le niveau de signification est de 0,000.

Tableau 24. Vérification de l'homogénéité des variances

Standardized Residual			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
20,891	2	155	,000

Afin de nous assurer de la violation de ce postulat, nous avons effectué un test statistique plus formel soit le test de Goldfeld & Quandt qui permet de détecter un lien entre une variable explicative donnée et la variance des résiduels (Beau 2008). La première étape de ce test consiste en la séparation des observations en 3 groupes selon leurs valeurs prédites non standardisées. Le premier (observations les plus faibles) et le dernier (observations les plus élevées) groupes doivent contenir chacun 3/8 des observations. Par la suite, nous avons effectué deux régressions : une sur chacun de ces groupes extrêmes. Ceci nous permet de comparer la somme des carrés des résiduels (RSS) des deux régressions. Nous dénotons que si le RSS 2 est supérieur au RSS 1, nous sommes en présence de variance de la distribution de résiduels qui est proportionnelle à la valeur des

variables indépendantes. Les tableaux 25 et 26 nous indiquent que le RSS 1 est de 7934,827 et que le RSS 2 est de 4284,148 et donc que le RSS 2 n'est pas supérieur au RSS 1. Notre échantillon ne possède donc pas de problème d'hétéroscédasticité et ainsi nous pouvons poursuivre avec le prochain postulat.

Tableau 25. La somme des carrés des résiduels pour le groupe des observations les plus faibles.

ANOVA

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	24069,068	19	1266,793	6,226	,000
	Residual	7934,827	39	203,457		
	Total	32003,895	58			

Tableau 26. La somme des carrés des résiduels pour le groupe des observations les plus élevées.

ANOVA

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3887,052	19	204,582	1,862	,050
	Residual	4284,148	39	109,850		
	Total	8171,200	58			

La dernière hypothèse examinée est l'indépendance des résidus. Par ce postulat, nous vérifions la non-corrélation entre les données. Deux méthodes ont été utilisées pour faire cette évaluation soit le graphique des résidus par rapport aux valeurs prédites (*Scatterplot*) puis le test de corrélation (Amara 2007). Pour débiter, nous avons vérifié s'il existait des tendances sur le graphique des résidus par rapport aux valeurs prédites qui se trouve à la figure 7. La norme stipule qu'il y a absence de corrélation si les résidus sont dispersés plus au moins au hasard autour de 0 sur l'axe vertical et sur l'axe horizontal et ainsi, à la vérification de la figure 7, nous observons que le nuage de points est formé autour de la valeur 0.

Dans un second temps, nous avons évalué la corrélation entre les valeurs prédites et les valeurs résiduelles. Cette corrélation doit être très faible (se rapprocher le plus possible de la valeur 0) afin de s'assurer de l'indépendance des résidus. Le tableau 27

démontre que le coefficient de Pearson est de 0,000 et ce résultat affirme que les résidus de notre échantillon sont indépendants.

Tableau 27. Corrélation entre valeurs prédites et résiduelles

		Standardized Predicted Value	Standardized Residual
Standardized Predicted Value	Pearson Correlation	1	,000
	Sig. (2-tailed)		1,000
	N	158	158
Standardized Residual	Pearson Correlation	,000	1
	Sig. (2-tailed)	1,000	
	N	158	158

Cette dernière analyse termine la vérification des postulats. Dans un premier temps, nous avons détecté un problème de données extrêmes qui a été résolu en procédant à l'élimination de ces dernières. Puis, nous avons observé de la multicolinéarité parmi nos variables et celle-ci fut rétablie en supprimant la variable « Endettement par dollar de produits ». Nous pouvons dès maintenant présenter les résultats et l'analyse obtenus par notre régression linéaire multiple.

Chapitre 3. Résultats et Analyse

Avant de détailler les résultats et leur analyse, rappelons-nous la question de recherche de ce travail : « *Quels sont les déterminants financiers et organisationnels de la viabilité économique des entreprises agricoles familiales 5 ans après leur transfert?* » Pour répondre à cette interrogation, nous avons effectué une régression linéaire multiple contenant 19 variables sur un échantillon de 158 observations.

3.1. Résultats

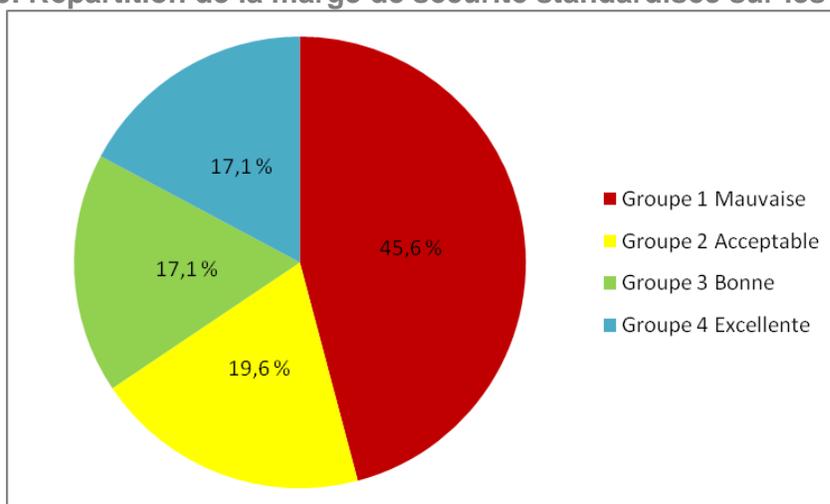
Les résultats obtenus par la régression sont présentés dans la présente section divisée en deux parties soit la présentation des résultats descriptifs de l'échantillon puis celle des résultats statistiques.

3.1.1. Résultats descriptifs

Tout au long de cette section, nous décrivons les principales caractéristiques de la distribution des variables de notre échantillon. Nous avons représenté une synthèse des variables continues soit les moyennes et écart-types dans le tableau 28 et une autre des variables dichotomiques, avec le pourcentage de l'échantillon se retrouvant dans chacune des codifications, au tableau 29.

En premier lieu, nous nous attardons à la variable dépendante soit la marge de sécurité standardisée sur les produits (MSSP). Comme le présente la figure 9, la répartition de cette variable dans l'échantillon démontre que près de la moitié des entreprises (45,6 %) se retrouvent avec une mauvaise viabilité économique tandis que la seconde moitié est divisée en parts pratiquement égales dans les trois autres groupes. Ceci signifie qu'environ 50 % de nos observations ne sont pas en mesure de rembourser leurs annuités et de provisionner leurs amortissements. De plus, nous observons dans le tableau 26 que notre échantillon possède une MSSP moyenne (-8,4711 %) inférieure à la norme attendue par la littérature (au-dessus de 0 %).

Figure 9. Répartition de la marge de sécurité standardisée sur les produits



Concernant les variables indépendantes, nous débutons par la composante « Montage financier » et sa variable « Emprunt pour achat de la ferme par dollar de produits ». Cette première variable explicative possède une moyenne de 0,9852 \$ ce qui signifie qu'en moyenne pour chaque dollar de produits, il y a 0,9852 \$ emprunté pour acheter la ferme. Il nous est difficile de porter un jugement sur ce constat étant donné qu'il n'existe pas de littérature sur le montant moyen de cet emprunt. Nous savons, par contre, que 79,1 % des repreneurs ont fait un emprunt. En comparaison avec les études portant sur les modes de financement pour l'acquisition des fermes familiales québécoises décrites à la section 1.4., nos résultats concordent avec la recherche de Perrier et al (2004). Celle-ci rapporte que 86 % des repreneurs utilisent un emprunt bancaire et que 70 % ont une entente de financement avec leurs parents.

La seconde variable de cette composante soit « Don total » démontre que 20,9 % des repreneurs ont reçu la ferme gratuitement par un don total. Ce résultat semble à première vue diverger de ceux obtenus par St-Cyr et al. (1998) et Perrier et al. (2004) dont les pourcentages de don sont respectivement 46 % et 86 %. Il ne faut toutefois pas se méprendre étant donné que notre variable ne contient que le don total et celles des autres chercheurs tiennent compte des dons de tous les montants. Il est tout de même intéressant d'observer que le cinquième des repreneurs de notre échantillon n'a fait aucun emprunt pour le transfert des actifs.

Dans la seconde composante du cadre conceptuel soit « la situation initiale de l'entreprise », nous commençons avec les

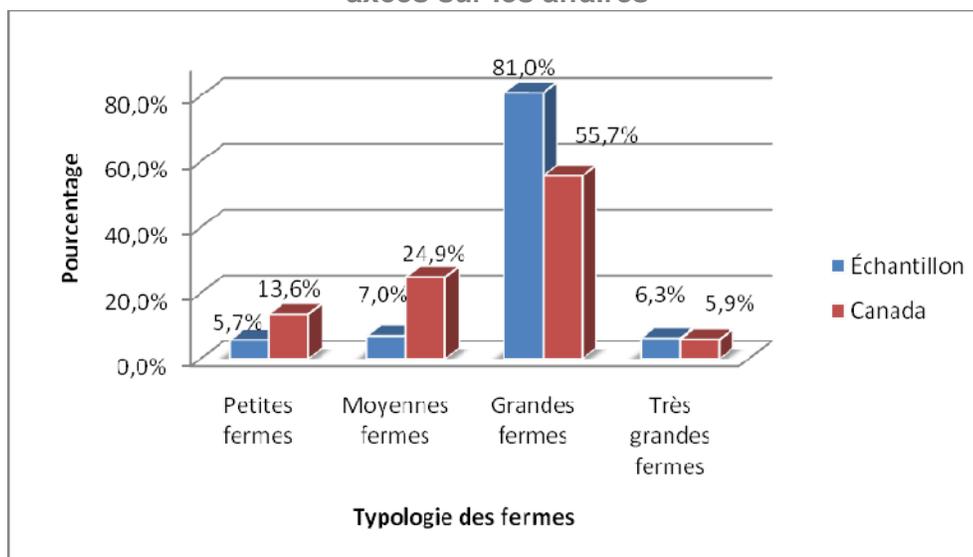
indicateurs financiers où nous retrouvons la variable « fonds de roulement » dont la moyenne est de 1,8767 \$. Ceci est considéré comme un excellent résultat étant donné que le seuil minimal acceptable est de 1 soit 1 \$ d'actif court terme pour 1 \$ de passif court terme. Il ne semble donc pas y avoir de problème de liquidité au moment du transfert. Il est important de mentionner qu'il s'agit de la seule variable dont la moyenne se situe au-dessus de la norme espérée. Comme nous l'avions laissé prédire les données non-prometteuses de notre échantillon à la section 2.1., les ratios issus de ces dernières sont plutôt faibles. Déjà, la variable suivante soit « la marge économique » démontre moins de succès avec une moyenne de 0,1216 % ce qui suppose que le niveau de rendement sur les produits est problématique.

Dans les indicateurs technico-économiques, nous retrouvons la marge de sécurité sur les produits. La moyenne de cette dernière est de 7,1270 % ce qui est acceptable étant donné que nous attendons un résultat environnant les 8 %. Les producteurs peuvent donc assumer une perte de leur revenu de 7,1270 % tout en étant en mesure de payer leurs annuités. La variable suivante, le pourcentage de charges, qui rappelons-nous calcule la capacité de transformer les intrants en extrants, démontre une moyenne de 71,8805 %. Ceci est relativement élevé étant donné que nous attendons un résultat d'environ 55 % pour les entreprises contingentées tandis que pour toutes les autres productions, le pourcentage de charges attendu est approximativement de 80 %. Puisque les productions contingentées comptent pour 77 % de notre échantillon, nous nous attendions à un pourcentage de charges moyen d'environ 61 %. Nos producteurs semblent donc avoir un problème de charges trop élevées pour un niveau de produits non suffisant. La dernière variable des indicateurs technico-économiques est l'actif long terme par dollar de produits. Encore une fois, nous devrions avoir un ratio plutôt faible et pourtant la moyenne des fermes est de 3,4039 \$. Il y a donc trop d'actifs tels que les quotas, les bâtiments et les terres comparativement aux produits générés. Il peut être possible d'expliquer ce résultat par la surreprésentation des productions contingentées dans notre échantillon ce qui entraîne un nombre élevé d'actifs et en particulier les quotas.

La dernière catégorie de la composante « situation initiale de l'entreprise » est les indicateurs organisationnels soit la taille de l'entreprise, les secteurs de production et les regroupements de régions administratives. La variable « taille de l'entreprise » nous indique que la moyenne des fermes transférées se trouve dans la catégorie des grandes fermes selon la catégorisation de

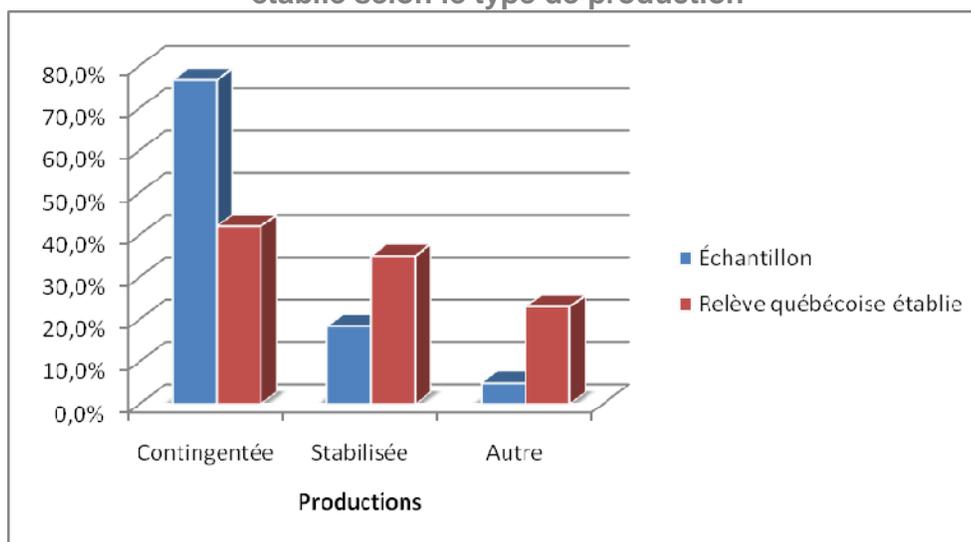
Statistique Canada avec une moyenne du chiffre d'affaires de 251 983 \$. La figure 10 illustre la répartition de l'échantillon et des fermes canadiennes selon la typologie de Statistique Canada portant sur la taille des exploitations agricoles axées sur les affaires. Nous notons que les fermes de grandes tailles de notre échantillon comptent pour plus des trois quart des exploitations et que ce sont les petites fermes qui sont le moins présentes. De plus, les fermes de grandes tailles et de très grandes tailles sont surreprésentées tandis que celles de petites et moyennes tailles sont sous-représentées comparativement à la population des fermes canadiennes. Il est possible de justifier ce manque de petites fermes dans notre échantillon par la supposition que ces dernières rapportent un plus faible revenu et que ceci augmente la difficulté de subvenir aux besoins de deux familles simultanément (celles du cédant et du repreneur). Pour y arriver des investissements doivent être réalisés afin d'augmenter les produits et/ou l'efficacité de la ferme. Ces investissements impliquent un endettement supplémentaire pour la ferme et le repreneur. Les petites fermes, peu viables et peu rentables, seront donc moins transférées. Étant donné que notre échantillon ne contient que des entreprises transférées et que les statistiques canadiennes prennent en compte toutes les entreprises, il nous semble normal que les petites fermes soient sous-représentées dans notre échantillon et le contraire pour les grandes et très grandes fermes.

Figure 10. Répartition de l'échantillon et des fermes canadiennes selon la typologie de Statistique Canada sur la taille des exploitations agricoles axées sur les affaires



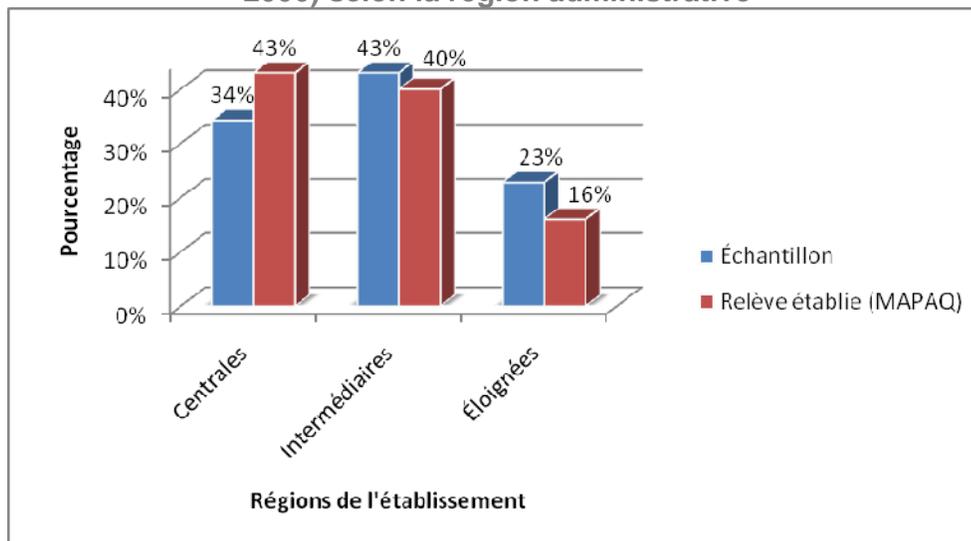
Poursuivons maintenant avec les variables portant sur le secteur de production : contingenté, stabilisé et autre. Nous avons comparé nos résultats avec ceux obtenus par le MAPAQ (2006). Tel qu'illustré à la figure 11 notre échantillon possédait 76,6 % de ses entreprises dans une production contingentée contre 18,4 % stabilisée et 5,0 % dans une production autre et ceci contre 42 % dans la première, 35 % dans la seconde et 23 % dans la troisième selon le MAPAQ. Nous remarquons que notre échantillon surreprésente les productions contingentées et sous-représente les productions stabilisées et autres.

Figure 11. Répartition de l'échantillon et de la relève agricole québécoise établie selon le type de production



Pour conclure l'analyse descriptive des variables de la deuxième composante et des indicateurs organisationnels, attardons-nous sur les régions administratives où sont situées les fermes. Comme le démontre la figure 12, notre échantillon contient 34,2 % de ses entreprises dans une région centrale, 43,0 % dans une région intermédiaire et 22,8 % dans une région éloignée. Ces pourcentages sont semblables à ceux énoncés par le portrait sur la relève établie (MAPAQ 2006) qui révèle que 43 % des établissements sont dans les régions centrales, 40 % dans les régions intermédiaires et 16 % dans les régions éloignées. Nous concluons que notre échantillon semble représentatif de la population réelle pour ce qui est des régions bien que les régions centrales soient légèrement sous-représentées et que les régions intermédiaires et éloignées soient quelque peu surreprésentées.

Figure 12. Répartition de l'échantillon et de la relève établie (MAPAQ, 2006) selon la région administrative



Il est maintenant temps de passer aux résultats descriptifs de la dernière composante de notre cadre conceptuel soit « l'évolution de l'entreprise ». Étant donné que les mesures d'évolution sont une première au terme de la littérature sur le transfert des entreprises agricoles, il nous serait difficile d'émettre un jugement sur les moyennes obtenues. Pour cette raison, nous ne passerons pas en revue chacune de ces variables dont les résultats sont inscrits dans le tableau 28. Nous pouvons toutefois indiquer que chacune de ces variables a subi une évolution positive. Ceci confirme nos suppositions de la section 2.1. au sujet de l'évolution de l'endettement et de l'évolution du pourcentage de charges. Effectivement, nous nous attendions à des évolutions positives dans ces cas spécifiques étant donné l'importante hausse des passifs ainsi que l'accroissement supérieur des charges comparativement à celui des produits. Une note explicative est ici nécessaire afin de ne pas confondre les résultats. La moyenne des ratios d'évolution représente en fait la moyenne de l'augmentation ou de la diminution du ratio pour chacune des entreprises. Afin de clarifier ces résultats, nous avons placé entre parenthèses l'évolution de la moyenne pour chacun des ratios d'évolution. Prenons exemple de l'évolution de la taille : les produits moyens entre l'année du transfert et 5 années plus tard ont augmenté de 58 % même si la moyenne des augmentations a été de 110 % (évolution de la taille). Ceci signifie que les entreprises qui avaient une faible quantité de produits l'année du

transfert l'ont augmentée de plus de 58 % dans les 5 années suivantes.

La description de notre échantillon et de nos variables est maintenant finalisée. Nous pouvons dès lors poursuivre avec les résultats statistiques obtenus grâce à la régression linéaire multiple effectuée avec 158 observations et 19 variables.

Tableau 28. Synthèse des résultats des variables continues

Variables	Moyennes	Écarts-types
Marge de sécurité standardisée sur les produits	-8,4711 %	20,6919
Emprunt pour achat de la ferme par \$ de produits	0,9852 \$	1,5329
Fonds de roulement	1,8767 \$	2,85180
Marge économique	0,1216 %	0,20267
Marge de sécurité sur les produits	7,1270 %	22,1611
Pourcentage de charges	71,8805 %	16,89330
Actif long terme par dollar de produits	3,4039 \$	3,45533
Taille (chiffre d'affaire)	251 983,66 \$	216 409,18
Évolution du fonds de roulement	0,2358 ¹ (- 43,3 %) ²	2,1579
Évolution de la marge économique	2,0133 (14,47 %)	27,651
Évolution de l'endettement par dollar de produits	0,9785 (- 16,96 %)	4,0145
Évolution du pourcentage de charges	0,0834 (3,97 %)	0,3144
Évolution de l'actif long terme par \$ de produits	0,0380 (- 22,54 %)	0,5262
Évolution de la taille	1,1018 (57,95 %)	3,9975
Évolution de l'autofinancement	1,1108	8,7382

Tableau 29. Synthèse des résultats des variables dichotomiques

Variables	Codifiée "1"	Codifiée "0"
Don Total	20,9 %	79,1 %
Secteur contingenté	76,6 %	23,4 %
Secteur stabilisé	18,4 %	81,6 %
Secteur autre	5,0 %	95,0 %
Région éloignée	34,2 %	65,8 %
Région intermédiaire	43,0 %	57,0 %

¹ Chiffre du haut : moyenne de l'évolution du ratio de chaque entreprise

² Chiffre du bas : l'évolution moyenne du ratio en pourcentage

Région autre	22,8 %	77,2 %
--------------	--------	--------

3.1.2. Résultats statistiques

Dans ce travail, la viabilité économique d'une entreprise agricole 5 ans après son transfert a été examinée en utilisant les variables explicatives introduites à la section 2.2. La variable dépendante qui a conceptualisé la viabilité économique réfère à la marge de sécurité standardisée sur les produits qui capte plusieurs éléments de la situation de l'entreprise suite à son transfert. Pour analyser l'impact des variables explicatives sur la variable dépendante continue, nous avons développé le modèle de régression suivant:

Marge de sécurité standardisée sur les produits = $\beta_0 + \beta_1$ *Emprunt pour achat de la ferme par dollar de produits* + β_2 *Don total* + β_3 *Fonds de roulement* + β_4 *Marge économique* + β_5 *Marge de sécurité sur les produits* + β_6 *Pourcentage de charges* + β_7 *Actif long terme par dollar de produits* + β_8 *Taille* + β_9 *Secteur au revenu stabilisé* + β_{10} *Secteur autre* + β_{11} *Région centrale* + β_{12} *Région éloignée* + β_{13} *Évolution du fonds de roulement* + β_{14} *Évolution de la marge économique* + β_{15} *Évolution de l'endettement par dollar de produits* + β_{16} *Évolution du pourcentage de charges* + β_{17} *Évolution de l'actif long terme par dollar de produits* + β_{18} *Évolution de la taille* + β_{19} *Évolution de l'autofinancement*.

Avant même de procéder à la régression linéaire multiple, nous nous sommes interrogés sur les différences entre les groupes de la typologie proposée à la section 2.2.1. Sans toutefois nous permettre de corroborer ou d'infirmer les résultats trouvés lors de la régression, la découverte de ces divergences aidera à la compréhension des éléments communs ou discordants entre les groupes d'entreprises. Idéalement, nous aurions dû pratiquer une régression multinomiale possédant comme variable dépendante les quatre groupes de la typologie de MSSP et comme variables indépendantes les mêmes que la régression linéaire multiple. Cette analyse aurait permis de découvrir quels sont les déterminants qui influencent la probabilité qu'une entreprise soit dans un groupe inférieur (mauvaise, acceptable ou bonne viabilité) plutôt que dans le groupe d'excellente viabilité. La réalisation de telle régression demande un minimum de 15 observations par variable (Amara 2007) et étant donné que nous avons 19 variables, un échantillon d'au moins 285 entreprises aurait été nécessaire.

Nous nous sommes donc tournés vers le test de comparaison de moyennes Anova qui vérifie l'effet d'une variable catégorielle (les

4 groupes de MSSP) sur une variable continue (les variables continues de la régression). Le tableau 30 montre les niveaux de signification obtenus pour les tests d'homogénéité des variances ainsi que ceux des Anovas.

Tableau 30. Tests d'homogénéité des variances et de comparaison de moyennes entre les groupes de MSSP

Variables	Homogénéité des variances	Comparaison de moyennes
Emprunt pour achat de la ferme par dollar de produits	,630	,171
Fonds de roulements	,094	,503
Marge économique	,191	,290
Marge de sécurité sur les produits	,116	,003
Pourcentage de charges	,070	,264
Actif long terme par dollar de produits	,040	,151
Taille	,264	,650
Évolution du fonds de roulements	,217	,809
Évolution de la marge économique	,004	,299
Évolution de l'endettement par dollar de produits	,000	,228
Évolution du pourcentage de charges	,002	,001
Évolution de l'actif long terme par dollar de produits	,013	,835
Évolution de la taille	,167	,625
Évolution de l'autofinancement	,313	,757

D'abord, nous constatons que seulement deux des quinze variables continues (la marge de sécurité sur les produits et l'évolution du pourcentage de charges) possèdent des moyennes significativement différentes selon le groupe de MSSP. Ainsi, pour ce qui est des douze autres variables, les moyennes ne varient pas significativement, que l'entreprise soit dans un groupe de viabilité économique ou l'autre. Afin de classer, dans le cas des deux variables significatives, quels groupes possèdent une moyenne divergente nous avons effectué des tests de comparaisons multiples en prenant soin de respecter l'égalité ou l'inégalité des variances. Tel que l'indique les résultats de l'homogénéité des variances du tableau 30, l'évolution de pourcentage de charges a des variances inégales tandis que la marge de sécurité possède des variances qui sont égales. Ainsi, le tableau 31 présente les résultats des comparaisons multiples de Bonferroni utilisées pour cette dernière variable, alors que les résultats des comparaisons multiples de Tamhane sont présentés pour l'autre variable. Dans les deux cas, le niveau de signification

est de 0,0125 étant donné la présence de quatre comparaisons pairées ($0,05/4 = 0,0125$).

Tableau 31. Tests de comparaisons multiples entre les groupes de MSSP

Variables	Test utilisé	(I) Groupe MSSP	(J) Groupe MSSP	Différence de moyenne	Niveau de signification (Sig)
Marge de sécurité sur les produits	Bonferroni	1	2	-7,47637	,611
			3	-11,18271	,123
			4	-16,56804	,003
		2	1	7,47637	,611
			3	-3,70634	1,000
			4	-9,09167	,620
		3	1	11,18271	,123
			2	3,70634	1,000
			4	-5,38533	1,000
		4	1	16,56804	,003
			2	9,09167	,620
			3	5,38533	1,000
Évolution du pourcentage de charges	Tamhane	1	2	,26576	,003
			3	,24032	,027
			4	,29407	,001
		2	1	-,26576	,003
			3	-,02544	,999
			4	,02832	,994
		3	1	-,24032	,027
			2	,02544	,999
			4	,05376	,950
		4	1	-,29407	,001
			2	-,02832	,994
			3	-,05376	,950

Tout d'abord, attardons-nous à la marge de sécurité sur les produits. Notre première constatation est que le seul niveau de signification, qui se retrouve sous la barre de 0,0125, se situe entre le groupe 1 (mauvaise viabilité) et le groupe 4 (excellente viabilité). Selon la différence de moyenne, cette variable est significativement plus faible dans le premier groupe (-16,56804). Il s'agit d'une impressionnante divergence étant donné qu'un résultat satisfaisant pour la marge de sécurité sur les produits est approximativement 8. Cette différence de moyenne renforce notre hypothèse H6 qui mentionne qu'une marge de sécurité faible entraîne une mauvaise viabilité. Toutefois, nous ne devons pas tirer de conclusions hâtives sur la signification de l'influence de la marge de sécurité sur la MSSP étant donné qu'aucune autre

différence de moyenne, entre tous les autres groupes, n'est significative.

Tournons-nous maintenant vers l'évolution du pourcentage de charges. Cette variable présente des niveaux de signification inférieurs à 0,0125 entre le groupe 1 et tous les autres groupes. Le tableau 31 indique d'importantes différences de moyennes allant de 0,24032 à 0,29407. En comparant ces résultats à la moyenne de l'évolution de pourcentage de charges (0,0834 %), nous concluons que cette variable est étonnamment élevée dans le groupe 1. Encore une fois, les résultats approuvent l'hypothèse liée à cette variable (H17) qui spécifie qu'une évolution positive du pourcentage de charges aura un effet négatif sur la viabilité économique.

Maintenant que nous avons établi quelles étaient les différences de moyenne entre les groupes de viabilité pour chacune des variables, nous poursuivons avec la régression linéaire multiple. Avant de procéder à la démonstration des résultats obtenus, il est nécessaire de vérifier les trois critères principaux de la régression linéaire multiple : la signification du modèle dans son ensemble, le pouvoir explicatif du modèle et la signification de chaque variable explicative (Amara 2007).

La signification du modèle dans son ensemble

Dans un premier temps, il faut s'assurer du niveau de signification de la régression dans son ensemble. Si le modèle se révèle être significatif, ceci nous indique qu'au moins l'une des variables indépendantes est significative pour expliquer les variations de la variable dépendante. Pour réaliser cette vérification, nous énonçons les hypothèses suivantes :

H_0 : Toutes les variables indépendantes sont non significatives.

H_1 : Au moins une variable indépendante est significative.

L'exécution de la régression nous permet d'obtenir le tableau 32 qui indique le niveau de signification de la régression dans son ensemble soit 0,00.

Tableau 32. La signification du modèle dans son ensemble

ANOVA						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	45743,831	19	2407,570	15,470	,000
	Residual	21476,533	138	155,627		
	Total	67220,363	157			

Nous rejetons donc l'hypothèse H_0 et affirmons qu'il y a au moins une variable indépendante qui est significative et par le fait même que notre modèle est significatif.

Le pouvoir explicatif du modèle

Puisque notre modèle de régression est significatif dans son ensemble, nous nous attardons maintenant à son pouvoir explicatif. Ce critère est primordial à vérifier étant donné qu'il nous indique à quel point notre modèle reflète la réalité. Pour faire cette vérification, nous avons observé le coefficient R^2 ajusté. Ce coefficient est une pondération du R^2 qui mesure la proportion de la variation de la variable dépendante qui est expliquée par les variations des variables indépendantes. Cette pondération tient compte du nombre de variables explicatives et de la taille de l'échantillon (Amara 2007). Un R^2 ajusté élevé suggère que le modèle estimé rend compte d'un pourcentage élevé de la variation du phénomène observé. Comme l'indique le R^2 ajusté du tableau 33, les variations des variables indépendantes de notre modèle expliquent 63,7 % des variations de la marge de sécurité standardisée sur les produits. Puisque notre sujet de recherche se situe dans le paradigme des sciences sociales, dans lequel nous pouvons généralement nous attendre à obtenir un R^2 ajusté d'environ 30-40 %, nous concluons que ce pourcentage est élevé et que notre modèle possède un excellent pouvoir explicatif (Amara 2007).

Tableau 33. Le pouvoir explicatif du modèle, R^2 ajusté.

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,825	,681	,637	12,47506

Signification de chacune des variables explicatives

Nous sommes maintenant rendus à l'observation du dernier critère de la régression linéaire multiple soit la vérification de la signification de chacune des variables explicatives. En premier lieu, nous avons posé des hypothèses pour chacune de ces variables soit :

$H_{\langle i \rangle 0}$: Les variations de la variable indépendante «i» ne sont pas significatives pour expliquer les variations de la variable dépendante.

$H_{\langle i \rangle 1}$: Les variations de la variable indépendante «i» sont significatives pour expliquer les variations de la variable dépendante.

L'hypothèse H_0 des variables possédant un niveau de signification inférieur 0,05 a été rejetée ce qui en fait des variables significatives. Nous retrouvons dans tableau 34 les variables explicatives de la régression ainsi que leur niveau de signification. Ce tableau contient également le coefficient B (coefficient non-standardisé) dont le signe (positif ou négatif) indique si la variable a un impact positif ou négatif sur la variable dépendante.

Tableau 34. La signification de chacune des variables explicatives

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	22,942	10,635		2,157	,033
	Emprunt pour achat de la ferme par dollar de produits	,900	,740	,067	1,217	,226
	Présence de don total	-,576	3,135	-,011	-,184	,854
	Fonds de roulement	-,654	,411	-,090	-1,591	,114
	Marge économique	22,468	8,516	,220	2,639	,009
	Marge de sécurité sur les produits	,217	,085	,232	2,555	,012
	Pourcentage de charges	-,433	,132	-,354	-3,291	,001
	Actif long terme par dollar de produits	-1,466	,440	-,245	-3,332	,001
	Taille	9,44E-006	,000	,099	1,805	,073
	Secteur stabilisé	,550	3,071	,010	,179	,858
	Secteur autre	-1,776	5,004	-,019	-,355	,723
	Région centrale	1,836	2,408	,042	,762	,447
	Région éloignée	3,806	2,706	,077	1,407	,162
	Évolution du fonds de roulement	,631	,505	,066	1,250	,213
	Évolution de la marge économique	,036	,037	,049	,976	,331
	Évolution de l'endettement par dollar de produits	,441	,260	,086	1,694	,093
	Évolution du pourcentage de charges	-57,933	4,621	-,880	-12,536	,000
	Évolution de l'actif long terme par dollar de produits	-12,068	2,404	-,307	-5,021	,000
	Évolution de la taille	1,725	,313	,333	5,506	,000
	Évolution de l'autofinancement	-,223	,118	-,094	-1,890	,061

a. Dependent Variable: Marge de sécurité standardisée sur les produits

Comme l'indique ce tableau, sept variables sont significatives pour expliquer les variations de la marge de sécurité standardisée sur les produits soit : la marge économique, la marge de sécurité

sur les produits, le pourcentage de charges, l'actif long terme par dollar de produits, l'évolution de la taille, l'évolution du pourcentage de charges et l'évolution de l'actif long terme par dollar de produits.

Pour ce qui est de la valeur du coefficient B, nous notons que la marge économique, la marge de sécurité sur les produits et l'évolution de la taille ont un impact positif sur la marge de sécurité standardisée sur les produits tandis que le pourcentage de charges, l'actif long terme par dollar de produits, l'évolution du pourcentage de charges et l'évolution de l'actif long terme par dollar de produits ont un impact négatif. Par contre, le coefficient B ne permet pas de hiérarchiser les variables significatives selon l'importance de leur impact sur la variable dépendante. Pour arriver à cette classification, nous calculons les coefficients d'élasticité partielle qui indiquent la variation de la variable dépendante suite à une variation de 1% de la variable indépendante (toutes les autres ne variant pas). Le calcul de cette élasticité se fait en trois étapes. Dans un premier temps, nous avons récrit l'équation de régression en tenant seulement compte des variables significatives et de leur coefficient B :

MSSP = 22,942+ 22,468**Marge économique*+ 0,217**Marge de sécurité sur les produits*– 0,433**Pourcentage de charges*– 1,466**Actif long terme par dollar de produits*– 57,933**Évolution du pourcentage de charges*– 12,068**Evolution de l'actif long terme par dollar de produits*+ 1,725**Évolution de la taille*.

Dans la seconde étape, nous avons créé un ratio pour chacune de ces variables soit la valeur des observations pour une variable divisée par la valeur des observations pour la marge de sécurité standardisée sur les produits. Ceci nous permet d'obtenir un ratio pour chaque observation et pour chaque variable significative. Par la suite, nous avons multiplié le coefficient B de la variable avec les ratios créés précédemment. C'est cette étape qui nous donne l'élasticité associé à chaque entreprise pour la variable choisie.

Pour la troisième étape, nous avons calculé la moyenne des élasticités individuelles pour chaque variable. Le tableau 35 comprend chacune des variables significatives dans un ordre décroissant (soit de la variable qui a le plus d'impact sur la MSSP à celle qui en a le moins) et l'élasticité qui y est associée. Ce tableau complète la présentation des résultats statistiques de notre régression linéaire multiple. La prochaine section est consacrée à l'analyse de ces résultats.

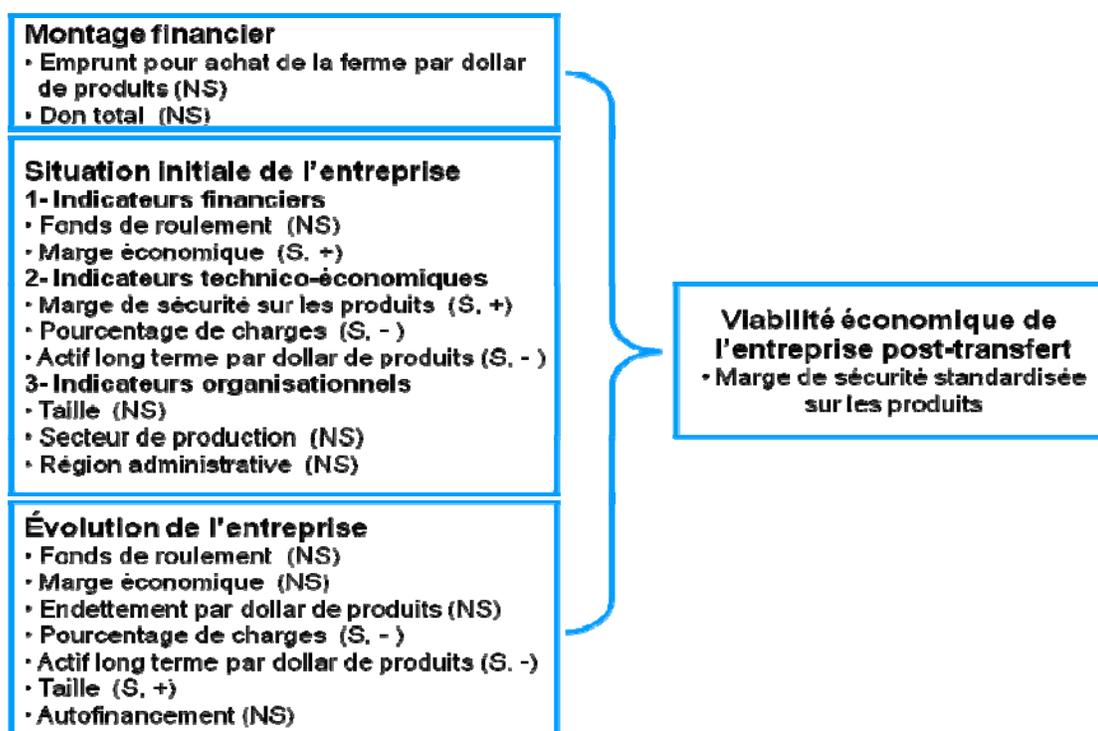
Tableau 35. Élasticités partielles des variables indépendantes significatives

Position	Variables	Élasticités
1	Pourcentage de charges	2,7091
2	Évolution de l'actif long LT par dollar de produits	0,9641
3	Marge de sécurité sur les produits	0,3977
4	Marge économique	0,3307
5	Actif long terme par dollar de produits	0,1682
6	Évolution de la taille	0,0893
7	Évolution du pourcentage de charges	0,0835

3.2. Analyse de la régression linéaire multiple

La structure de l'analyse a été faite de façon à représenter les trois composantes du cadre conceptuel. Pour chacune d'entre elles, un retour sera fait sur ses variables, leurs hypothèses, leurs résultats, leurs coefficients B ainsi que leurs élasticités. De plus, une discussion sur les conclusions qui peuvent être tirées de ces résultats sera présentée. Le cadre conceptuel utilisé ainsi que les diverses variables sont représentés à la figure 13.

Figure 13. Cadre conceptuel, variables et résultats



À la suite de chaque variable se trouve une parenthèse où il est indiqué « S », si cette variable est significative, « NS » si elle est non-significative ainsi que « + », si elle a une influence positive sur la MSSP et « - », si elle a une influence négative.

Composante 1 : Montage financier

La composante du montage financier et ses deux variables (Emprunt pour achat de la ferme par dollar de produits et Don total) représentent les modes d'acquisition qui ont été utilisés pour acheter la ferme. Nous avons constaté au tableau 34, qu'aucune de ces variables n'était significative pour expliquer les variations de la marge de sécurité standardisée sur les produits. Nous devons donc accepter les hypothèses $H1_0$ et $H2_0$ que nous avons posées à la section 2.2.2. *Ceteris paribus*³, ceci signifie que pour les fermes de notre échantillon, le montant des emprunts effectués pour acheter la ferme ou la présence d'un don total de l'entreprise par le cédant n'influencent pas la viabilité économique de l'exploitation. Il serait pertinent de regarder la représentativité de ces résultats vis-à-vis la population (relève agricole établie). Effectuer une recherche axée sur le montage financier utilisé pour le transfert des entreprises agricoles familiales et y inclure des variables détaillées de la présence de don et de financement par les parents à l'aide d'un échantillon plus grand nous permettraient de savoir s'il est possible de généraliser ces résultats et de peaufiner nos conclusions.

Ces résultats non significatifs amènent plusieurs questionnements sur le sujet des aides apportées à la relève agricole québécoise. Si nous émettons l'hypothèse que les résultats sont représentatifs, il faudrait considérer la modification du processus de transmission des actifs agricoles en transformant les dons en emprunts financés par les parents ou par les institutions financières. Ceci permettrait d'investir l'argent servant présentement au don afin d'effectuer une meilleure gestion de l'entreprise, de faire des placements qui serviront de revenu de retraite au cédant ou encore d'agrandir l'exploitation. Ce changement amoindrirait probablement les problèmes d'équité qu'y apparaissent fréquemment entre le repreneur et ses frères et sœurs.

Malgré ces résultats non significatifs, nous avons décidé de poursuivre l'analyse en vérifiant dans quelle catégorie de la typologie de la MSSP se retrouvent les entreprises qui ont été

³ Toute chose étant égale par ailleurs

totallement données en comparaison à celles qui ont emprunté. Comme le démontre le tableau 36, où les entreprises avec don total ont été réduites au nombre de 30 pour uniformiser avec celles disponibles pour les années 1999/2000, 64 % des fermes avec don total se retrouvent avec une mauvaise viabilité économique 5 années après le transfert contre 40,8 % de celles qui ont emprunté. Seulement 18 % des fermes avec don total possèdent une bonne ou excellente viabilité tandis que ce pourcentage grimpe à 40 % pour les entreprises sans don total. Ces résultats, plutôt surprenants, nous semblent problématiques et amènent les questionnements suivants : les fermes qui reçoivent un don total sont-elles dans un état initial plutôt lamentable et c'est pour cette raison que les propriétaires acceptent de les donner? Les repreneurs qui ont reçu gratuitement l'entreprise ont-ils tendance à être de mauvais gestionnaires en faisant évoluer leur entreprise difficilement après le transfert? Le problème vient-il de notre variable « don total » qui aurait fourni une réponse différente si nous avions eu une variable continue du montant du don plutôt qu'une variable dichotomique?

Tableau 36. Répartition selon la marge de sécurité standardisée sur les produits des entreprises avec « don total » et sans « don total ».

Viabilité économique	Années	Mauvaise	Acceptable	Bonne	Excellente
Entreprises avec « don total »	1999/2000 n=30	20 (60,6 %)	4 (12,1 %)	4 (12,1 %)	2 (6,1 %)
	2004/2005 n=30	19 (57,6 %)	6 (18,2 %)	2 (6,1 %)	3 (9,1 %)
Entreprises sans « don total »	1999/2000 N=125	50 (40 %)	23 (18,4 %)	21 (16,8 %)	31 (24,8 %)
	2004/2005 N=125	51 (40,8 %)	25 (20 %)	24 (19,2 %)	25 (20 %)

D'abord, toujours selon le tableau 36, il est difficile de dire si la viabilité des entreprises « don total » s'est détériorée ou améliorée avec les années. En effet, nous retrouvons 3% de fermes exclues de la catégorie mauvaise, 6 % de plus dans celle acceptable, 6 % en moins dans le groupe « bon » et finalement, 3 % de plus dans la catégorie excellente. Par contre, qu'il y ait une ferme de moins dans la mauvaise catégorie et une de plus dans l'excellente nous semble être une bonne piste. Si nous comparons à celles sans don total, il y a eu une légère hausse dans toutes les catégories sauf celle de l'excellente viabilité où nous observons une baisse de 4,8 %. Ceci signifie que les plus viables ont eu un problème d'évolution, mais il ne nous est pas encore possible de savoir si cela est dû à l'absence de don.

Pour élucider ce questionnement, nous avons vérifié la situation initiale et l'évolution des deux types d'entreprises. Les résultats de cette comparaison soit les moyennes obtenues pour chacune des variables se trouvent dans le tableau 37 dans lequel un « + » est indiqué pour le meilleur score pour chacun des ratios. Tout d'abord, nous constatons que, dans les indicateurs de la situation initiale, seul le fonds de roulement est en meilleure position dans les fermes ayant reçu un don total. Pour ce qui est de la marge économique et la marge de sécurité sur les produits, elles sont toutes deux extrêmement faibles. En effet, la seconde, étant négative, indique que ces entreprises ne sont pas en mesure de rembourser leur annuité. Quant au pourcentage de charges, qui est légèrement plus élevé dans les entreprises avec don total, il démontre la présence d'inefficacité dans la transformation des intrants en extrants. Le ratio qui nous semble le plus problématique est l'actif long terme par dollar de produits qui est deux fois plus important dans les entreprises ayant reçu un don total. Cette surcapitalisation nuit sans aucun doute à l'endettement et, par le fait même, à la situation financière. L'imposante quantité d'actifs est d'autant plus surprenante lorsque nous observons que ce sont des fermes plus petites qui ont été totalement données.

Tableau 37. Moyenne des variables continues de la situation initiale et de l'évolution pour les entreprises avec « don total » et sans « don total »

Variables	Avec « don total » n= 33	Sans « don total » n= 125
Fonds de roulement	2,8650 (+)	1,6158
Marge économique	0,0676	0,1359 (+)
Marge de sécurité sur les produits	-3,3307	9,8879 (+)
Pourcentages de charges	74,6559	71,1478 (+)
Actif LT par dollar de produits	6,1469	2,6797 (+)
Taille	183 628	270 030 (+)
Évolution du fonds de roulement	1,0920 (+)	0,0098
Évolution de la marge économique	0,1379	2,5085 (+)
Évolution de l'endettement par dollar de produits	0,1599 (+)	1,1946
Évolution du pourcentage de charges	0,1584	0,0636 (+)
Évolution de l'actif LT par dollar de produits	-0,1795 (+)	0,0955
Évolution de la taille	2,9041 (+)	0,6260
Évolution de l'autofinancement	1,8835 (+)	0,9067

Pour ce qui est des indicateurs d'évolution, nous notons une amélioration des entreprises avec don total. En effet, les ratios de l'évolution du fonds de roulement, de l'endettement par dollar de produits, de l'actif long terme par dollar de produits et de l'autofinancement ont connu une meilleure croissance que dans les entreprises sans don total. Ceci semble concorder avec les résultats du tableau 36 qui démontrait un problème d'évolution dans ces fermes. Par contre, il ne faudrait pas ignorer l'importante évolution du pourcentage de charges dans les entreprises avec « don total » comparativement celle des autres fermes. Étant donné un pourcentage de charges déjà élevé dans la situation initiale, nous présumons que cet élément est l'une des réponses de la stabilité de la viabilité dans ces entreprises. Une ferme qui diminue son efficacité éprouvera de la difficulté à améliorer sa viabilité. Également, nous notons une forte croissance de la taille dans les fermes qui ont été entièrement données. Comme nous l'avons supposé dans l'hypothèse H19, l'évolution positive de la taille devrait aider à l'augmentation de la MSSP. Par contre, il est possible que la détérioration de l'efficacité vienne contrecarrer les effets positifs de l'augmentation de la taille.

Ces résultats nous laissent présumer que les entreprises qui sont données possèdent une situation financière et technico-économique assez déplorable au moment du transfert. Par contre, les repreneurs de ces fermes semblent enclins à l'amélioration en faisant, généralement, évoluer positivement leur entreprise. Malheureusement, malgré cet effort, ils ne réussissent pas tous à remettre dans un état acceptable leur entreprise à l'intérieur de 5 ans. Pour ce qui est des entreprises sans don total, nous notons qu'il s'agit de fermes en très bonnes conditions initiales mais dont les repreneurs éprouvent certaines difficultés dans l'évolution.

À la vue de ces premières observations, nous nous sommes questionnés sur le niveau de signification de ces différences. Pour répondre à cette interrogation, nous avons effectué une série de tests d'hypothèse sur une moyenne (One-Sample T-Test). L'objectif de ce type de test est de vérifier si la moyenne pour une variable, comprenant seulement les entreprises ayant reçu un don total, est différente d'une valeur théorique, qui correspond à la moyenne obtenue par les entreprises qui ont emprunté. Le tableau 38 indique les variables, les valeurs tests utilisées et le niveau de signification obtenu. Quatre variables se révèlent être significatives soit la marge de sécurité sur les produits, l'actif long terme par dollar de produits, l'évolution de l'endettement par dollar de produits, et l'évolution de l'actif long terme par dollar de

produits. Les fermes données auraient donc une efficacité technico-économique significativement plus faible dans les rapports solde résiduel/produits et actif long terme/produits. Ceci semble logique étant donné que la présence d'une grande quantité d'actifs long terme représente souvent des annuités élevées, conséquence des emprunts effectués, et ces dernières auront une influence négative sur la marge de sécurité. Du côté de l'évolution, un raisonnement semblable s'applique puisqu'une diminution de l'actif long terme fera probablement évoluer moins rapidement le niveau d'endettement.

Pour finaliser cette analyse approfondie de la variable don total, nous tenons à spécifier que nous ne croyons pas que ces résultats soient l'entière réponse au problème de la viabilité économique des entreprises qui ont reçu un don total. Il est fort possible que le reste de la réponse se trouve dans les facteurs organisationnels entourant la famille et l'entreprise ou encore qu'une variable continue représentant la valeur du don reçu par le repreneur nous permettrait d'étoffer cette analyse.

**Tableau 38. Tests d'hypothèse sur une moyenne pour les entreprises
« Don total »**

Variables	Valeurs tests	Niveaux de signification
Fonds de roulement	1,6158	0,169
Marge économique	0,1359	0,066
Marge de sécurité sur les produits	9,8879	0,035
Pourcentages de charges	71,1478	0,345
Actif long terme par dollar de produits	2,6797	0,003
Taille	270 030	0,118
Évolution du fonds de roulement	0,0098	0,150
Évolution de la marge économique	2,5085	0,189
Évolution de l'endettement par dollar de produits	1,1946	0,000
Évolution du pourcentage de charges	0,0636	0,199
Évolution de l'actif long terme par dollar de produits	0,0955	0,017
Évolution de la taille	0,6260	0,131
Évolution de l'autofinancement	0,9067	0,679

Composante 2 : Situation initiale de l'entreprise

Nous poursuivons maintenant avec la seconde composante du cadre conceptuel soit la situation initiale de l'entreprise et ses 3 types d'indicateurs soit financiers, technico-économiques et organisationnels.

La première variable des indicateurs financiers est le fonds de roulement qui prend en compte l'actif et le passif court terme. Cette variable ne s'est pas révélée être significative et donc n'influence pas la viabilité économique. Selon les données fournies par notre échantillon, nous déduisons que les efforts au niveau financier ne devraient pas être prioritairement mis dans les performances financières à court terme. Cette réflexion est logique étant donné que la viabilité économique est une mesure de moyen terme tandis que celle du fonds de roulement en est une de court terme.

Pour ce qui est de la marge économique, elle s'est démontrée être significative. Ceci signifie que le rendement sur les produits qu'un producteur obtient joue un rôle significatif dans la viabilité de l'entreprise. Nous acceptons donc l'hypothèse H_{4_1} qui mentionnait que la marge économique était positivement significative pour expliquer les variations de la viabilité économique et que plus la marge économique était élevée, plus la marge de sécurité standardisée sur les produits était également élevée. Comme le démontre le coefficient non-standardisé ($B=22,468$), il existe bel et bien une relation significative et positive entre ces deux variables. Quant au coefficient d'élasticité partielle de la marge économique, il se situe à 0,3307 ce qui la place en quatrième position des variables ayant le plus grand impact sur la MSSP. Ainsi lorsque la marge économique augmente de 1 %, la viabilité économique subit une hausse de 0,3307 %.

En deuxième lieu, nous retrouvons le noyau de notre analyse soit les indicateurs technico-économiques dont toutes les variables se sont révélées être significatives. Débutons avec la marge de sécurité sur les produits, dont nous acceptons l'hypothèse H_{6_1} qui stipulait que cette variable était positivement significative pour expliquer les variations de la viabilité économique. Ceci nous indique que les producteurs devraient augmenter leur solde résiduel soit en diminuant leur annuité (en diminuant leurs emprunts) soit en augmentant leur capacité de remboursement (en diminuant leurs charges ou en augmentant leurs produits). En regardant le tableau des élasticités partielles, nous constatons

que la marge de sécurité sur les produits arrive en troisième position dans le classement des variables possédant le plus haut niveau d'influence sur la MSSP.

Pour ce qui est de la variable « pourcentage de charges », nous acceptons l'hypothèse $H7_1$ qui spécifie que le pourcentage de charges est négativement ($B = -0,433$) significatif pour expliquer les variations de la viabilité économique. Nous déduisons de ce résultat que les charges utilisées pour produire un extrant doivent être réduites au minimum afin d'augmenter la viabilité économique de l'entreprise. De plus, en observant le tableau des élasticités partielles, nous constatons qu'il s'agit de la variable ayant le plus d'impact sur les variations de la MSSP. Le pourcentage de charges serait donc le premier élément à considérer afin de s'assurer d'une bonne viabilité économique. Étant donné l'écart important entre cette première position et la seconde, soit une différence de 2 %, il semble prioritaire de se questionner, lors de futures recherches, sur l'intérêt que portent les producteurs à ce ratio technico-économique et quels sont les moyens qui peuvent être utilisés afin de le diminuer.

Nous poursuivons avec la variable « actif long terme par dollar de produits ». Cette dernière s'est également révélée être négativement significative, ce qui a entraîné l'acceptation de l'hypothèse $H8_1$ qui énonçait que plus le ratio d'actif long terme par dollar de produits est élevé, plus la viabilité économique est faible. Ce résultat est particulièrement troublant lorsque nous savons que les prix de certains actifs (les terres et les quotas) sont de plus en plus élevés. Cette hausse des prix peut donc directement nuire à la viabilité économique de l'entreprise. Étant donné que cette variable se trouve à la cinquième position dans le tableau des élasticités partielles, nous constatons que tous les éléments des indicateurs technico-économiques font partie des cinq variables ayant le plus d'influence sur la MSSP.

Les constats tirés de ces résultats nous mettent sur la piste de l'importance de la gestion financière et technique. L'enjeu majeur de la viabilité se trouverait donc dans la capacité du producteur de transformer ses intrants en extrants le plus efficacement possible et au moindre coût possible. Ceci signifie qu'un cédant qui transfère son exploitation en s'assurant que les indicateurs technico-économiques sont dans une excellente situation vient de fortement augmenter la possibilité que cette ferme possède une viabilité économique des plus prospères. L'importance de l'utilisation des divers services-conseils prend alors ici tout son sens puisque les conseillers agricoles permettent aux producteurs

de constamment améliorer leur efficacité et leurs techniques de gestion d'entreprise.

En troisième lieu de la composante « Situation initiale de l'entreprise », nous retrouvons les indicateurs organisationnels soit la taille, le secteur de production et la région administrative. Tout comme dans la première composante, aucune de ces variables n'est significative pour expliquer la viabilité économique de l'entreprise. Nous acceptons donc les hypothèses $H9_0$, $H10_0$, $H11_0$, $H12_0$ et $H13_0$ ce qui nous amène à d'intéressants constats. Effectivement, depuis plusieurs années, il existe d'importants débats en agriculture sur la constante augmentation de la taille des entreprises. Plusieurs spécialistes évoquent la difficulté pour la relève de reprendre les fermes étant donné la taille élevée des entreprises ce qui exige une implication importante en argent et en temps. Par contre, la présente recherche démontre que ce n'est pas la taille de l'entreprise au moment du transfert qui aura un impact sur la viabilité économique mais plutôt, comme nous le verrons dans la prochaine section, c'est l'évolution de la taille qui influencera positivement la viabilité.

Un autre constat intéressant est qu'il n'y a pas de région administrative qui facilite la viabilité économique. Ceci nous amène à se questionner sur le dépeuplement agricole des régions éloignées. Étant donné que peu importe la région où la relève désire s'établir, les chances d'avoir une viabilité économique intéressante ne varient pas, les régions moins près des grandes agglomérations ne devraient pas être délaissées par les agriculteurs.

Dernier fait plutôt étonnant au niveau des indicateurs organisationnels est la non-significativité des secteurs de production (contingenté, stabilisé ou autre) pour expliquer les variations de viabilité économique. Ce ne serait donc pas la présence des quotas ou encore d'un revenu garanti qui faciliterait ou nuirait à la santé financière de la ferme suite au transfert. Cette nouvelle information est encourageante pour les jeunes agriculteurs désirant s'établir dans un secteur dit "autre" et qui ont généralement de la difficulté à obtenir des prêts bancaires dû à l'instabilité de leur revenu. Il faut toutefois prendre en considération le fait que 77 % des fermes de notre échantillon se trouvent dans le secteur au revenu contingenté et que nous avons prouvé dans la section 2.1., la supériorité de leur moyenne de MSSP comparativement à celle des productions au revenu stabilisé. Dans une future recherche, il serait pertinent de vérifier si nous arrivons aux mêmes conclusions sur un échantillon plus

grand et avec des entreprises mieux réparties dans chacun des secteurs de production.

Composante 3 : Évolution de l'entreprise

Nous poursuivons avec la troisième et dernière composante de notre cadre conceptuel soit l'évolution de l'entreprise. Cette composante montre l'impact de la gestion effectuée par la relève sur la viabilité de la ferme. Nous captions ainsi l'importance que le repreneur soit un bon gestionnaire. Les résultats de la régression nous permettent de constater le rôle prédominant de l'évolution de l'entreprise sur la viabilité économique. Effectivement, trois des sept variables de cette composante se sont révélées être significatives soit l'évolution de l'actif long terme par dollar de produits, l'évolution de la taille et l'évolution du pourcentage de charges. Les hypothèses H14₀, H15₀, H16₀ et H20₀ ont donc été acceptées pour les variables non-significatives tandis que H17₁, H18₁ et H19₁ ont été acceptées pour les variables significatives.

L'évolution du fonds de roulement (H14), tout comme le fonds de roulement de la situation initiale, n'a pas d'influence sur la viabilité économique. Un raisonnement semblable à celui utilisé dans le cas du fonds de roulement peut s'appliquer à ce résultat non-significatif. Les mesures de liquidité soit les indicateurs de court terme qui peuvent fortement varier en peu de temps n'ont pas d'impact dans l'explication de la situation financière à moyen et long terme.

Pour ce qui est de l'évolution de la marge économique (H15), contrairement à la marge économique de la situation initiale, nous avons découvert qu'elle était non-significative. Ce n'est donc pas l'évolution des rendements sur les produits qui fera varier la viabilité économique mais bien le rendement de départ. Pourtant, il aurait été normal de constater que l'amélioration du rendement favorise la croissance de la MSSP.

Finalement, l'évolution de l'endettement par dollar de produits (H16) n'a lui non plus d'effet sur la MSSP. Ce résultat est plutôt étonnant car nous nous attendions à ce que la croissance de l'endettement nuise à la viabilité économique. Cette troisième variable non-significative clôt la possible influence de l'évolution de la situation financière sur la viabilité économique. Comme nous le constaterons dans les prochains paragraphes, c'est l'évolution des indicateurs technico-économiques que le repreneur devra surveiller dans sa gestion.

Dans un premier temps, l'évolution du pourcentage de charges (H17), en plus d'être une variable significative, possède un coefficient B égale à -57,933. Ceci démontre que notre supposition était vraie et que l'évolution positive du pourcentage a une influence négative sur la marge standardisée sur les produits. Son coefficient d'élasticité partielle se trouve au dernier rang en ce qui a trait à l'influence des variables indépendantes significatives. Le pourcentage de charges (au premier rang) et l'évolution du pourcentage de charges sont donc deux variables dominantes dans la détermination de la viabilité économique.

Par la suite, nous acceptons l'hypothèse H18₁, ce qui signifie que plus l'évolution de l'actif long terme par dollar de produits est élevée, plus la marge de sécurité standardisée sur les produits sera faible 5 ans après le transfert. Ce résultat nous semble logique étant donné que l'augmentation des achats d'actifs entraîne dans la majorité des cas, l'augmentation de l'endettement et des charges liées à l'utilisation de ces actifs. Cette variable se trouve être la seconde variable ayant le plus d'influence sur la viabilité économique ce qui la place en tête de liste des éléments qui doivent être surveillés pour assurer une MSSP acceptable. Nous concluons que les achats d'actifs tels que le quota, la machinerie et les terres qui sont faits après le transfert par le repreneur peuvent avoir un effet négatif sur la viabilité.

L'évolution de la taille (H19) est la seule variable significative de la composante évolution qui a un impact positif sur la MSSP. Ainsi, plus l'évolution de la taille est élevée, plus la viabilité économique de l'entreprise est bonne. Il est donc pertinent pour un repreneur d'augmenter la quantité de produits sans toutefois hausser ses charges et ses actifs long terme et ce peu importe la taille de l'entreprise l'année du transfert.

Finalement, l'autofinancement (H20), qui est non-significative, n'a pas d'effet sur la viabilité économique. Ce résultat corrobore celui de l'évolution de l'endettement par dollar de produits. Effectivement, si la diminution de l'autofinancement n'influence pas la MSSP, il est logique que l'augmentation des emprunts n'ait, elle aussi, aucun effet.

Des résultats de cette composante, nous pouvons déduire que la gestion faite par le repreneur joue un rôle important mais sans toutefois dépasser l'importance de reprendre une ferme déjà bien gérée. Dans les variables significatives, nous observons que l'augmentation de l'actif long terme et du pourcentage de charges

ont un impact négatif sur la viabilité tandis que l'augmentation de la taille possède un impact positif. Nous concluons que la relève doit tenter de restreindre ses achats d'actifs et ses charges tout en améliorant ses ventes soit ses produits, affirmation parfaitement intuitive.

En conclusion de cette analyse, nous avons découvert qu'il existe sept variables qui sont significatives pour expliquer les variations de la viabilité économique de l'entreprise 5 ans après le transfert. Ces variables sont la marge économique, la marge de sécurité sur les produits, le pourcentage de charges, l'actif long terme par dollar de produits, l'évolution du pourcentage de charges, l'évolution de l'actif long terme par dollar de produits et l'évolution de la taille. De plus, nous avons pu remarquer grâce aux coefficients d'élasticité partielle que les variables ayant le plus d'influence se trouvaient dans la seconde composante de notre cadre conceptuel soit « la situation initiale de l'entreprise » et plus spécifiquement dans les indicateurs technico-économiques suivies des variables de la troisième composante soit « l'évolution de l'entreprise ».

Ces résultats répondent à l'objectif principal de ce travail soit de trouver les déterminants financiers et organisationnels de la viabilité économique des entreprises agricoles familiales suite à leur transfert. Également, les variables significatives de cette analyse nous permettent d'accepter une partie de notre hypothèse de recherche : « Le montage financier, la situation initiale et l'évolution de l'entreprise sont des déterminants de la viabilité économique de l'entreprise 5 années après le transfert. » La première portion de cette hypothèse est rejetée étant donné qu'aucune variable du montage financier n'est significative. Par contre, nous avons prouvé que des variables de la situation initiale et de l'évolution de l'entreprise influencent l'indicateur (marge de sécurité standardisée sur les produits) que nous avons créé pour conceptualiser la viabilité économique.

Certaines limites s'appliquent à cette analyse ainsi qu'à la recherche dans son ensemble. Au niveau méthodologique, les informations contenues dans la banque de données ne nous ont pas permis de répondre à certains éléments ou d'y répondre que partiellement. En exemple, la composante du montage financier aurait pu démontrer précisément les modes d'acquisitions utilisés pour transférer les actifs. Le fait d'avoir les actifs à la valeur d'acquisition plutôt qu'à la valeur marchande nous a aussi nuit en limitant les ratios que nous pouvions vérifier. Également, nous aurions pu ajouter une quatrième composante comprenant la

situation financière du cédant si nous avions eu le montant des placements qu'il avait fait en vu de sa retraite et d'autres données financières personnelles. Une autre lacune méthodologique est la taille de notre échantillon. En doublant ce nombre, nous aurions pu effectuer une régression multinomiale qui nous aurait permis de vérifier les variables ayant un impact dans la probabilité d'être dans un groupe inférieur de la typologie plutôt que dans la catégorie supérieure.

À la lumière des résultats et de l'analyse, il est pertinent de se questionner sur les éléments ayant des impacts sur les variables significatives. Est-ce l'utilisation soutenue des services-conseils, la formation du repreneur, la durée du transfert ou encore la préparation du transfert qui permettent d'améliorer l'état de ces déterminants? Il est fort probable que ce soit un assortiment de tous ces éléments qui aideront le repreneur à avoir une entreprise rentable et prospère.

Conclusion

La démographie en agriculture est en pleine transformation avec l'augmentation constante de l'âge moyen des producteurs agricoles (Statistique Canada, 2006). Bien entendu, cette hausse implique l'arrivée imminente de l'âge de la retraite pour de nombreux producteurs. Par le fait même, ils auront à faire un choix difficile soit le transfert de l'entreprise à une relève familiale, soit la vente à une personne hors cadre familial ou encore le démantèlement de l'entreprise. Malheureusement pour ceux qui optent pour le transfert de l'entreprise à leur enfant, plusieurs embûches risquent de les faire échouer dans leur démarche soit le peu de rentabilité en agriculture (Vilain, 2004), la faiblesse des revenus de retraite (Vilain, 2004) et la hausse des valeurs des actifs agricoles (Levallois, 2003).

Ces conditions auront eu raison de plusieurs cas de transferts : taux d'échecs de 21% des transferts en l'espace de 6 ans. Cette problématique préoccupe les gouvernements, les producteurs, les consommateurs, les divers intervenants en agriculture et les chercheurs. L'intérêt des recherches dans le domaine du transfert des entreprises agricoles est principalement axé sur les facteurs de succès et d'insuccès, les étapes menant au transfert et les stratégies d'établissement. Nous avons noté un important manque de connaissances au niveau de l'aspect financier du transfert et ce malgré une recherche exploratoire de Parent (2000) qui dénote que les difficultés financières et le faible potentiel de revenu sont des facteurs d'insuccès à l'établissement.

Dans l'objectif de combler ce manque d'informations, nous avons construit notre question de recherche : «Quels sont les déterminants financiers et organisationnels de la viabilité économique d'une entreprise agricole 5 ans après le transfert ?» Afin d'y répondre, nous avons élaboré trois sous-objectifs soient : déterminer les indicateurs du montage financier, de la situation financière et organisationnelle et de l'évolution de l'entreprise pouvant influencer cette viabilité, effectuer la construction d'un indicateur permettant de mesurer la viabilité économique de la ferme et créer une typologie permettant de classer les entreprises qui ont été transférées en fonction de leur potentiel de viabilité.

Nous avons répondu à ces objectifs en élaborant une revue de littérature, en créant un indicateur (marge de sécurité standardisée sur les produits) qui conceptualise la viabilité

économique et en formant une typologie qui classe les entreprises selon cet indicateur. De plus, afin de répondre à notre question de recherche, nous avons effectué une régression linéaire multiple qui possédait comme variable dépendante la MSSP. Cette régression nous a permis de découvrir que sept variables étaient significatives afin d'expliquer la variation de la viabilité économique de l'entreprise 5 années après le transfert soient : le pourcentage de charges, l'évolution de l'actif long terme par dollar de produits, la marge de sécurité sur les produits, la marge économique, l'actif long terme par dollar de produits, l'évolution de la taille et l'évolution de pourcentage de charges. Grâce aux coefficients d'élasticité partielle, nous avons également pu classer l'importance des variations de ces variables.

Une piste de recherche intéressante pourrait être l'analyse de la situation financière du cédant au moment du transfert. Est-ce que les placements faits par le cédant, en vue d'un salaire à la retraite, viennent modifier la viabilité de l'entreprise agricole 5 ans après le transfert, en diminuant l'endettement du repreneur?

En conclusion, ce travail aura permis de déterminer les facteurs financiers et organisationnels d'une entreprise agricole qui influencent la viabilité économique 5 après le transfert. En espérant, que les résultats découverts permettront à la relève agricole et aux cédants de mieux préparer et gérer le transfert de l'entreprise familiale.

Annexe 1. Vérification de la multicollinéarité

Bibliographie

Amara, N. (2007). Méthodes d'analyse quantitatives des données : La régression et la corrélation linéaire. Québec, Notes du cours Méthodologie de la recherche I, Université Laval.

Beau, P. (2008). Chapitre 13. Violations des hypothèses. Cours d'économétrie, Statistiques et Économétrie. Université Paris-Sud 11. Site Internet visité le 9 octobre 2008, adresse URL:<http://formation.u-psud.fr/courses/CLEG3M08/document/cours/chap13.pdf?cidReq=CLEG3M08>

Baker, J. R. (1997). Farm Savvy Manual Iowa State university extension, Cooperative Extension, Iowa, 160 pages.

Barclay, E., R. Foskey et I. Reeve (2007). « Farm succession and inheritance. Comparing australian and international trends. » Rural Industries Research and Development Corporation 7(66).

Barnes, L. B. et S. A. Hershon (1976). « Transferring power in the family business. » Harvard Business Review 54(4).

Barnes, L.B. (1988). « Incongruent Hierarchies: Daughters and Younger Sons as Company CEOs. » Family Business Review.

Barth, H. (2003). « Fit among competitive strategy, administrative mechanisms, et performance: a comparative study of small firms in mature et new industries. » Journal of Small Business Management 41(2): 133-147.

Barthelemy, D. (1997). Évaluer l'entreprise agricole. Presses universitaires de France, Paris, Gestion puf, 229 pages.

Bernard, A., M. Couture et O. Philibert (1996). Le transfert de ferme: les choix financiers, juridiques et fiscaux. Matane, Cégep de Matane.

Birley, S. (1986). « Succession in the Family Firm: The Inheritor's View. » Journal of Small Business Management 24.

Churchill, N. C. et K. J. Hatten (1997). « Non-market-based transfers of wealth and power: a research framework for family business. » Family business review 10(1).

Daily, C. M. et M. J. Dollinger (1992). « An empirical examination of ownership structure in family and professionally managed firms. » Family Business Review **5**(2): 117-136.

Danes, S. M. et Y. G. Lee (2004). « Tensions Generated by Business Issues in Farm Business-Owning Couples. » Family Relations **53**(4): 357-366.

Direction des politiques sur la gestion des risques, scientifiques et technologiques, Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, (2005). Politique jeunesse du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation / Volet Établissement et relève agricole. Québec, Direction des communications, ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation.

Dyson, J. R. (1997). Accounting for non-accounting students. London, Pitman Publishing.

Eaton, H. (1993). Farm Succession, Viability and Retirement: Ten Case Studies from Canterbury. MAF Policy Technical Paper 93/16. Wellington (Nouvelle-Zélande), Ministry of Agriculture and Fisheries: 58.

Errington, A. (1994). « Managing Succession in the Farm Family Business. » Farm Management **8**(8): 349-359.

Errington, A. (1999). La transmission de l'exploitation agricole familiale entre générations: une étude comparative de l'Angleterre, de la France et du Canada. Communication préparée pour l'Assemblée annuelle de la Table pancadienne de la relève agricole. Régina, Alberta.

Errington, A. et R. Gasson (1994). « Labour Use in the Farm Family Business. » Sociologia Ruralis **34**(4): 293-307.

Evrard, Y., B. Pras et E. Roux (200). Market: études et recherches en marketing. DUNOD, Paris, 672 pages.

Financière agricole du Québec. (2007). Site Internet visité le 2 octobre 2007, adresse URL: <http://www.financiereagricole.qc.ca>

Fox, J. (1991). Regression Diagnostics, Sage Publications.

Gariépy, M-C. (2008). « La pérennité de l'entreprise agricole et son lien avec les facteurs organisationnels au moment du transfert des avoirs. » Mémoire en rédaction. Faculté des sciences de l'agriculture et de la consommation. Département des sciences animales. Université Laval, Québec.

Girardin, P., C. Mouchet, F. Schneider, P. Viaux et L. Vilain (2004). « IDERICA: Étude prospective sur la caractérisation et le suivi de la durabilité des

exploitations agricoles françaises. » Rapport de l'étude n° 04 F5 02 03, Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation, de la Pêche et des Affaires Rurales. Site Internet visité le 22 juillet 2003, adresse URL: http://agriculture.gouv.fr/sections/thematiques/exploitations-agricoles/exploitations-agricoles/downloadFile/FichierAttache_2_f0/IDERICA.pdf?nocache=1212993936.63.

Goldberg, S.D. et B. Wooldridge (1993). « Self-Confidence and Managerial Autonomy: successor characteristics Critical to Succession in Family Firms. » Family Business Review **6**(1): 55-72.

Goldberg, S.D. (1996). « Effective Successors in Family-Owned Business. » Family Business Review **9**(2): 185-197.

GO5. (2007). « Coalition pour un modèle agricole équitable, la gestion de l'offre. » Site Internet visité le 2 octobre 2007, adresse URL: <http://www.go5quebec.ca/fr/index.html>.

Hugron, P. (1991). L'entreprise familiale: modèle de réussite du processus successoral. Montréal, L'Institut de recherches politiques et les Presses HEC: 155.

Inoussa, R. et L. St-Cyr (2000). Revue de la littérature sur la relève dans la PME familiale. Montréal, Université de Montréal, École des Hautes Études Commerciales, Chaire de développement et de relève de la PME.

Jennings, P. et G. Beaver (1997). « The performance and competitive advantage of small firms: a management perspective. » International small business journal **15**(2): 63-75.

Keating, N. C. et H. M. Little (1997). « Choosing the Successor in New Zealand Family Farms ». Family Business Review **10**(2): 157-171.

Lambrecht, J. (2005). « Multigenerational Transition in Family Businesses : A New Explanatory Model. » Family Business Review **18**(4): 267-282.

Lank, A. (1992). « Les entreprises familiales européennes: espèces en voie de disparition ou puissants acteurs économiques ? » Revue économique et sociale(3): 11.

Lansberg, I. S. (1998). « The succession conspiracy. » Family Business Review **1**(2): 119-143.

Levallois, R. (2003). L'endettement en agriculture: un risque ou une chance? Colloque de l'entrepreneur gestionnaire. Drummondville, Traget Laval.

Levallois, R. et J.-P. Perrier (2002). Gestion de l'entreprise agricole: Guide pratique. Sainte-Foy, Agri-Gestion Laval.

Litz, R. (1995). « The Family Business: Toward Definitional Clarity. » Family Business Review 8(2): 71-81.

Lobley, M. (2007). Transfert de ferme: Quelques résultats tirés de la recherche mondiale. Où nous étions. Où nous allons. Conférence internationale sur le transfert de ferme, Ottawa, University of Exeter. Centre for rural Policy research.

MAPAQ (2008, A). Règlement sur l'enregistrement des exploitations agricoles et sur le paiement des taxes foncières et des compensations. Loi sur le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation. Site Internet visité le 22 juillet 2008, adresse URL:

http://www2.publicationsduquebec.gouv.qc.ca/dynamicSearch/telecharge.php?type=3&file=/M_14/M14R2_2.HTM.

MAPAQ (2008, B). Loi sur les producteurs agricoles. Site Internet visité le 22 juillet 2008, adresse URL:

http://www2.publicationsduquebec.gouv.qc.ca/dynamicSearch/telecharge.php?type=2&file=/P_28/P28.html.

MAPAQ (2006). Rapport statistique, portrait de la relève agricole établie 2006.

Morisset, M. (1987). L'agriculture familiale au Québec. Paris, Éditions L'Harmattan.

Morris, M.H., R.O. Williams, J.A. Allen et R.A. Avila (1997). « Correlates of success in family business transitions. » Journal of Business Venturing 12: 385-401.

Muzzi, P. et M. Morisset (1987). « Les facteurs de réussite ou d'échec de l'établissement en agriculture au Québec. » Sainte-Foy (Québec) : Université Laval, Groupe de recherche en économie et politique agricoles (GREPA).

OSEO bdpme (2005). La transmission des petites et moyennes entreprises : l'expérience d'OSEO bdpme. Paris, OSEO bdpme.

Parent, D., B. Jean, et M. Simard (2000). Transmission et maintien de la ferme familiale : analyse des facteurs et stratégies d'établissement de la relève agricole familiale via les situations d'insuccès. Québec, Université Laval Agri-Gestion Laval.

Pearson, G. (2001). « La cogestion : les défis d'aujourd'hui et les conflits...comment les gérer? » Agri – Vision. Montérégie. Relève et transfert.

Perreault, G. Y. (1992). L'entreprise familiale. La relève: ça se prépare. Montréal, Publications Transcontinental inc.

Perrier, J.-P. (2007). Où étions-nous? Où allons-nous? Conférence internationale sur le transfert de ferme, Ottawa.

Perrier, J.-P., I. Allard, et D. Parent. (2004). Transfert de ferme et démantèlement au Québec : Études de cas. Ste-Foy, Traget Laval, Université Laval.

Pronovost, J. (2008). Agriculture et agroalimentaire: assurer et bâtir l'avenir. Rapport de la Commission sur l'Avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire québécois. Québec: 272.

Raufaste, É. « Modèles linéaires: Régression entre variables numériques. » Site Internet visité le 2 octobre 2007, adresse URL: <http://w3.ltc.univ-tlse2.fr/raufaste/Pages/Etudiants/CoursOnLine/RegLin/RegLin2Simpleb.htm>.

Samson, A. (2004). Vos futurs leaders, les identifier, les former. Les Éditions TRANSCONTINENTAL inc. Les Éditions de la fondation de l'entrepreneurship. La collection Grands Défis.

Sharma P., J. Chrisman, J.H. Chua, (2000). « Perceptions about the Extent of Succession Planning in Canadian Family Firms » Canadian Journal of Administrative Sciences **17**(30): 233-244.

Sharma, P. (2004). « An Overview of the Field of Family Business Studies: Current Status and Directions for the Future » Family Business Review **17**(1):1-36.

SPSS Inc. (1999). SPSS Base 10.0 Applications Guide, Chicago, 426 pages.
St-Cyr, L., F. Richer, et J-P. Dupuis (1998). La relève agricole familiale au Québec : portrait et facteurs de succès de la relève établie. Montréal, École des hautes études commerciales, Groupe Femmes, Gestion et Entreprises.

Statistique Canada (2007). Terminologie du recensement. Site Internet visité le 22 juillet 2008, adresse URL: http://www.statcan.ca/francais/freepub/95-629-XIF/2007000/terms_f.htm
Statistique Canada (2006). Recensement de l'agriculture de 2006, Données sur les exploitations et les exploitants agricoles; : n° 95-629-XWF au catalogue.

Statistique Canada (2004). Statistiques sur les revenus des familles agricoles. Division de l'agriculture et Section des projets des données complètes sur les exploitations agricoles: 90.

Taylor, J. E. et J. E. Norris (2000). « Sibling Relationships, Fairness, and Conflict over Transfert of the Farm. » Family Relations **49**(3): 277-283.

Taylor, J. E., J. E. Norris, et W.H. Howard (1998). « Succession Patterns of Farmer and Successor in Canadian Farm Families. » Rural Sociology **63**(4): 553-573.

Tondreau, J. et M. Morisset (1998). La formation agricole de la relève en agriculture: nouveau regard sur la réalité des futurs agriculteurs et des futures agricultrices. Sainte-Foy, Université Laval. Groupe de recherche en économie et politique agricoles (GRÉPA).

Tondreau, J., D. Parent, et J-P. Perrier (2002). Transmettre la ferme familiale d'une génération à l'autre: situation au Québec et regard sur le monde. Québec, Université Laval. Agri-Gestion Laval.

Vilain, F. (2004). La transmission des PME artisanales, commerciales, industrielles et de services Conseil Économique et Social: 94.

Walsh, G. et J. Anderson (2006). Gestion de la ferme familiale transmise de génération en génération. Ottawa, Conseil canadien de la gestion d'entreprise agricole 110.

Wang, Y. W., N. Harris, K. Spicer (2004). « The relationship between succession issues and business performance. » International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research **10**(1/2): 59-84.

Ward, J. L. (1987). Keeping the family business healthy. San Francisco.

Westhead, P. et M. Cowling (1997). « Performance contrasts between family and non-family unquoted companies in the UK. » International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research **3**(2): 30-52.

Zahm, F. et P. Viaux (2004). La méthode IDEA (indicateurs de durabilité des exploitations agricoles): une méthode de diagnostic pour passer du concept de durabilité à son évaluation à partir d'indicateurs. PEER Conference. Helsinki, Finlande.