

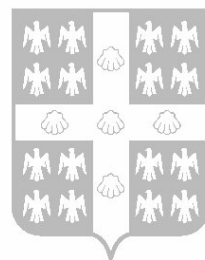
TRAGET Laval

Transfert, gestion et établissement en agriculture

Transfert de ferme et démantèlement au Québec : Études de cas

**Jean-Philippe Perrier, Isabelle Allard
Diane Parent**

2004



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 2-9802961-4-7

Dépôt légal 1^{er} trimestre 2004

Bibliothèque nationale du Québec, 2004

Bibliothèque nationale du Canada, 2004

TRAGET Laval

Transfert, gestion et établissement en agriculture

Transfert de ferme et démantèlement au Québec : Études de cas

**Jean-Philippe Perrier, Isabelle Allard
Diane Parent**

2004

Ce projet a reçu le support financier du Ministère de l'agriculture des pêcheries et de l'alimentation du Québec (MAPAQ) dans le cadre de sa Politique d'intégration des jeunes en agriculture (PIJA).

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 dans le cadre de la Politique d'Intégration des Jeunes en Agriculture (PIJA), programme administré par le Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ).

Les auteurs tiennent à remercier les personnes qui ont accepté de participer à l'enquête. En plus d'apporter de nouvelles connaissances, leurs témoignages contribuent à mieux comprendre les deux phénomènes étudiés soit le transfert de ferme et le démantèlement. Les résultats obtenus seront certainement utiles aux agriculteurs et agricultrices qui désirent se retirer de l'agriculture ainsi qu'aux différents intervenants du secteur agricole.

Les auteurs remercient également Mme Sophie Gendron pour sa contribution à la réalisation des entrevues, M. Pierre Fréchette et M. Benoît Turgeon pour leur disponibilité et leurs bons conseils et tous les Groupes Conseils Agricoles du Québec pour leur participation à l'identification des répondants et répondantes de l'enquête.

TABLE DES MATIÈRES

AVANT-PROPOS	1
TABLE DES MATIÈRES.....	2
INTRODUCTION	7
CHAPITRE I SURVOL DE LA QUESTION DU TRANSFERT DE FERME ET DU DÉMANTÈLEMENT.....	9
1. Problématique	10
Évolution structurelle du secteur agricole	10
Le vieillissement de la population agricole.....	14
2. Objectifs de l'étude	16
3. Concepts et composantes de la problématique	18
État de la recherche sur la question.....	18
Quelques définitions.....	21
Pourquoi démantèle-t-on?.....	27
Différentes formules pour transférer ou démanteler	29
Programmes et mesures fiscales.....	39
CHAPITRE II CADRE OPÉRATOIRE ET MÉTHODOLOGIE D'ENQUÊTE.....	48
1. Les quatre dimensions	49
Technico-économique.....	49
Financière	50
Fiscale.....	50
Organisationnelle	52
2. Choix de la démarche	53
3. Méthodologie de recherche	54
Constitution de l'échantillon et collecte des données.....	55
Éthique et formulaire de consentement	57
Cadre d'analyse	57
CHAPITRE III PRÉSENTATION DES RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE.....	59
1. Enquête sur le transfert de ferme.....	60
Caractéristiques de l'échantillon	60
Comment procède-t-on pour transférer la ferme?.....	62
Portrait financier des entreprises	67
Les fermes en difficulté financière.....	70
Les agriculteurs se préparent-ils au transfert et à leur retraite?.....	72
Degré de préparation au transfert.....	73
Revenu des agriculteurs retirés	73
La fiscalité : obstacle ou stratégie?.....	75
La question de l'équité dans la famille	77
Synthèse	78
2. Enquête sur le démantèlement.....	79
Caractéristiques de l'échantillon	79

Les formules de démantèlement.....	81
Autres aspects du démantèlement.....	84
Synthèse	86
3. Comparaison transfert vs démantèlement	87
Synthèse	89
CONCLUSION	90
RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....	92
ANNEXES.....	99

LISTE DES TABLEAUX, DES GRAPHIQUES ET DES FIGURES

TABLEAUX

Tableau 1 : Évolution de la valeur des terres agricoles entre 1981 et 2001	10
Tableau 2 : Évolution de la valeur des quotas laitiers de 1996 à 2002.....	11
Tableau 3 : Évolution des actifs et des passifs entre 1997 et 2001	12
Tableau 4 : Évolution du taux de remplacement des agriculteurs de 1991 à 2001	14
Tableau 5 : Termes utilisés	25
Tableau 6 : Synthèse des formules	33
Tableau 7 : Indicateurs technico-économiques	50
Tableau 8 : Indicateurs financiers	50
Tableau 9 : Indicateurs fiscaux	51
Tableau 10 : Indicateurs organisationnels	52
Tableau 11 : Étapes de l'étude de cas inter-sites	54
Tableau 12 : Caractéristiques des cas de transfert de ferme	61
Tableau 13 : Structure juridique des entreprises transférées	63
Tableau 14 : Utilisation des services professionnels	64
Tableau 15 : Comparaison avec l'étude de St-Cyr, Richer et Dupuis (1998) sur la relève familiale	65
Tableau 16 : Produits bruts, actifs totaux et dettes au transfert.....	68
Tableau 17 : Solde résiduel	69
Tableau 18 : Autonomie financière	69
Tableau 19 : Revenu Standard de Travail par Unité Travail Personne (RST/utp). 70	
Tableau 20 : Actifs totaux	70
Tableau 21 : Comparaison entre les entreprises en difficulté financière et celles ayant un bonne situation	71
Tableau 22 : Comparaison avec l'étude de Tondreau, Parent et Perrier (2002) sur la préparation au transfert de ferme	73
Tableau 23 : Revenu annuel de retraite par famille	74
Tableau 24 : Montant cotisé dans un REER avant le transfert	74
Tableau 25 : Taux d'impôt payé lors du transfert.....	76
Tableau 26 : Notions de l'équité	78
Tableau 27 : Régions administratives.....	80
Tableau 28 : Caractéristiques des cas de démantèlement.....	81
Tableau 29 : Structure juridique des entreprises démantelées.....	82
Tableau 30 : Utilisation des services professionnels lors du démantèlement.....	83
Tableau 31 : Type de conseil reçu lors du démantèlement	83
Tableau 32 : Revenu annuel de retraite pour les hommes	84
Tableau 33 : Montant cotisé dans un reer avant le démantèlement	84
Tableau 34 : Taux d'impôt payé lors du démantèlement	84
Tableau 35 : Raisons du démantèlement	85
Tableau 36 : Comparaison entre les transferts et les démantèlements.....	88

Graphiques

GRAPHIQUE 1 : ÉVOLUTION DE LA VALEUR DES TERRES AGRICOLES ENTRE 1981 ET 2001.....	11
GRAPHIQUE 2 : ÉVOLUTION DE LA VALEUR DES QUOTAS LAITIERS DE 1996 À 2002.....	12
GRAPHIQUE 3 : ÉVOLUTION DU TAUX DE REMPLACEMENT DES AGRICULTEURS DE 1991 À 2001.....	15
GRAPHIQUE 4 : FERME EXEMPLE : SITUATION INITIALE.....	35
GRAPHIQUE 5 : FERME EXEMPLE : VARIATION DU TAUX D'ENDETTEMENT (10 À 25 %, PAR 5 %).....	36
GRAPHIQUE 6 : FERME EXEMPLE : VARIATION DE L'EFFICACITÉ TECHNICO-ÉCONOMIQUE.....	37
GRAPHIQUE 7 : FERME EXEMPLE : VARIATION DES ACTIFS NON PRODUCTIFS.....	38
GRAPHIQUE 8 : NOMBRE DE GÉNÉRATIONS.....	60
GRAPHIQUE 9 : MONTANT COTISÉ DANS UN REER AU TRANSFERT.....	75
GRAPHIQUE 10 : TAUX D'IMPOSITION L'ANNÉE DU TRANSFERT DE FERME	76
GRAPHIQUE 11 : NOMBRE DE GÉNÉRATIONS CHEZ LES CAS DE DÉMANTÈLEMENT.....	80

FIGURES

FIGURE 1 : L'AGRICULTEUR ET SON ENTREPRISE EN PHASE DE RETRAIT	26
FIGURE 2 : DÉROULEMENT D'UNE ÉTUDE MULTI-CAS.....	58
FIGURE 3 : FORMULES DE TRANSFERT.....	63
FIGURE 4 : MODES DE LIQUIDATION DES ACTIFS AGRICOLES.....	82

SIGLES ET ACRONYMES

ASRA	Assurance stabilisation du revenu agricole
CDR	Capacité de remboursement
CLD	Centres locaux de développement
CRÉA	Centres régionaux d'établissement en agriculture
CSRA	Compte de stabilisation du revenu agricole
CSRN	Compte de stabilisation du revenu net
DEC	Diplôme d'études collégiales
DEP	Diplôme d'études professionnelles
FAQ	La Financière agricole du Québec
FCC	Financement agricole Canada
FPLQ	Fédération des producteurs de lait du Québec
FPVQ	Fédération des producteurs de volailles du Québec
FRAQ	Fédération de la relève agricole du Québec
GCA	Groupes conseils agricoles
MAPAQ	Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec
LI	Loi sur les impôts
LIR	Loi de l'impôt sur le revenu
PCRA	Programme canadien du revenu agricole
PIJA	Politique d'intégration des jeunes en agriculture
REER	Régime d'épargnes enregistrées de retraite
RST/UTP	Revenu standard de travail par unité travail personne
SADC	Société d'aide au développement de la collectivité
UPA	Union des producteurs agricoles

INTRODUCTION

Avec la fin de la Deuxième Guerre mondiale, l'agriculture québécoise est entrée dans un grand courant de changements. On note, entre autres, une augmentation de la productivité et du niveau de vie, une hausse de la dimension des fermes, la mise en place d'un système de formation-information en agriculture et un changement important dans la perception du métier d'agriculteur (Wampach, 1988). À partir des années 1950, l'industrialisation de l'agriculture a permis de rendre plus rentable cette activité en privilégiant l'adoption d'une approche productiviste, basée sur l'intensification et la spécialisation de la production. Toutefois, dans une optique productiviste afin de demeurer rentable, certaines fermes ont dû investir massivement et suivre le courant de modernisation alors que d'autres ont été appelées à disparaître (Caldwell, 1988).

Depuis les trente dernières années, l'évolution structurelle du secteur agricole québécois s'est caractérisée par une concentration de la production dans un nombre décroissant d'exploitations de plus en plus grandes. La taille financière des fermes s'accroît tandis que leur nombre diminue. Ainsi, l'agriculture suit en cela une tendance du continent nord-américain (Tremblay, 1987; Caldwell, 1988) et ces changements se répercutent directement sur le modèle de transfert de l'exploitation agricole et impliquent la disparition d'un nombre important de fermes. Le nombre d'entreprises agricoles s'élevait à 51 587 en 1976 pour se situer à 41 448 dix ans plus tard et à 35 991 en 1996 (MAPAQ, 1998). Le Québec comptait 32 139 exploitations agricoles en 2001 soit une diminution de l'ordre de 10,7 % par rapport à 1996 (Statistique Canada, 2002).

De plus, historiquement l'agriculture a été l'un des moteurs du développement régional et du développement social des collectivités rurales du Québec. En plus de constituer une importante activité économique, elle contribue à maintenir en place une partie de la jeune population rurale. Abordé dans une perspective de déstructuration régionale, les difficultés associées au transfert intergénérationnel et au démantèlement de nombreuses fermes sont deux phénomènes préoccupants. D'un côté, les parents sont de moins en moins intéressés à transmettre la ferme à leurs enfants, de l'autre, les jeunes moins enclins à reprendre la ferme de leurs parents et qui plus est, il est difficile de maintenir les fermes déjà existantes en opération. Ainsi, les campagnes se vident et l'absence d'agriculture dans certaines régions peut être lourde de conséquences, notamment lorsqu'on pense à l'entretien des paysages et des sols, à l'occupation du territoire et au développement socio-économique régional.

Mais l'impact de l'industrialisation de l'agriculture sur l'environnement, de ces changements structurels et de la dégradation des régions comportent d'importants coûts sociaux qui viennent tempérer les progrès réalisés depuis l'après-guerre. Tout cela fait en sorte que le maintien des fermes existantes est de plus en plus difficile et rend problématique le transfert de la ferme. Avec ces nouvelles réalités, le mode de transmission de l'entreprise agricole n'a eu d'autres choix que d'évoluer. Pilon-Lê (1984) identifie trois grands modes de transmission historique de la ferme soit la donation entre vifs, la vente père-fils et le transfert de la ferme spécialisée. Ce dernier mode de transmission doit donc composer avec ces nouveaux enjeux qui vont contre la pérennité de la ferme. Dans un tel contexte, le propriétaire de la ferme¹ choisira-t-il de transférer ou de démanteler son entreprise? Or, il existe bien peu de données sur la situation réelle du démantèlement ou du transfert au Québec. Il nous est donc apparu intéressant de s'interroger sur les différentes raisons qui mènent au démantèlement et sur les diverses formules utilisées pour transférer ou démanteler une ferme.

Ce rapport est construit en trois chapitres. Dans le premier chapitre, nous avons fait un bref survol de la question du transfert de ferme et du démantèlement. Pour ce faire, on y expose l'intérêt de notre problématique de même que les principaux objectifs de recherche. Un état de la question est également présenté en vue de nous situer par rapport aux autres études déjà réalisées sur le sujet. De plus, nous précisons dans ce chapitre quelques concepts et notions de l'étude qui contribueront à l'élaboration de la recherche. Tout cela permettra de montrer la pertinence de notre objet d'étude et de définir notre population d'enquête. Pour sa part, le deuxième chapitre traite de la démarche méthodologique, particulièrement du choix des dimensions abordées dans notre recherche, de la construction de notre échantillon et des procédures d'analyse retenues.

Le troisième chapitre du rapport sera essentiellement consacré à la présentation des résultats. Seront exposés dans cette partie, les résultats ayant trait à l'enquête sur le transfert de ferme, ceux attribués au démantèlement et une comparaison entre les deux phénomènes sera présentée dans le but d'en faire ressortir les principales similarités et différences.

¹ Le masculin sera utilisé de façon à alléger le texte. Même si la population agricole est majoritairement masculine, la proportion des femmes comme propriétaires, co-exploitantes et relève est de plus en plus grandissante.

Chapitre

1

**SURVOL DE LA QUESTION DU
TRANSFERT DE FERME ET DU
DÉMANTÈLEMENT**

SURVOL DE LA QUESTION DU TRANSFERT DE FERME ET DU DÉMANTÈLEMENT

1. Problématique

Évolution structurelle du secteur agricole

Les changements structurels qui se sont effectués dans le secteur agricole, sont en fait une série d'événements qui se sont enchaînés dans le temps. Ils ont eu de fortes répercussions sur les conditions de transfert de l'exploitation agricole et ont fait émerger un tout nouveau phénomène soit le démantèlement. Parmi ces éléments on retrouve :

- L'intensification et la spécialisation de l'agriculture
- La diminution du nombre de fermes
- L'inflation du prix des actifs agricoles (terres et quotas)
- L'augmentation de l'endettement
- La réduction des marges bénéficiaires et de la capacité de remboursement
- La diminution des prix des produits agricoles et l'augmentation des dépenses.

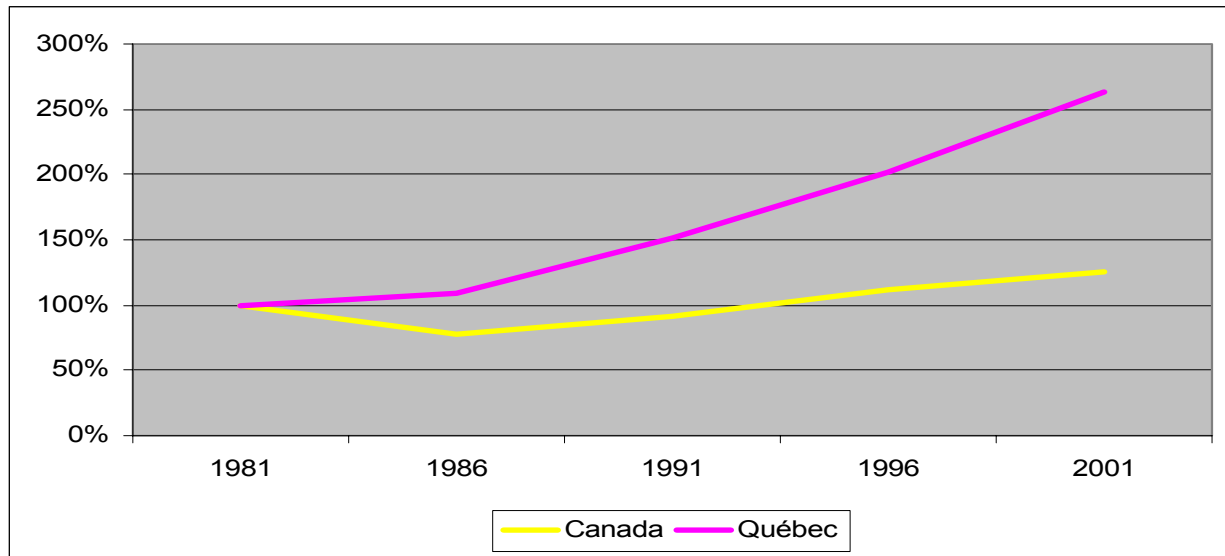
Tel que mentionné, l'intensification et la spécialisation de l'agriculture ont contribué à faire diminuer le nombre de fermes. Ce faisant, cela a encouragé une poussée inflationniste entraînant avec elle une hausse du coût de production en plus de rendre difficile l'établissement de nouveaux producteurs vu l'augmentation constante des actifs agricoles. Si on s'attarde tout d'abord à l'évolution de la valeur des terres agricoles, le tableau et le graphique suivants montrent qu'au Québec la valeur moyenne des terres a plus que doublé en l'espace d'une dizaine d'années. Ces chiffres ne représentent qu'une moyenne de l'ensemble des régions, cependant il est certain que le contexte est très différent d'une région à l'autre. Aussi, on peut voir que cette évolution est beaucoup plus rapide au Québec que dans l'ensemble des provinces canadiennes.

TABLEAU 1 : ÉVOLUTION DE LA VALEUR DES TERRES AGRICOLES ENTRE 1981 ET 2001

\$/acre	1981	1986	1991	1996	2001
Canada	615	478	560	689	775
Québec	606	662	918	1220	1598

Source : Statistique Canada (2002)

GRAPHIQUE 1 : ÉVOLUTION DE LA VALEUR DES TERRES AGRICOLES ENTRE 1981 ET 2001



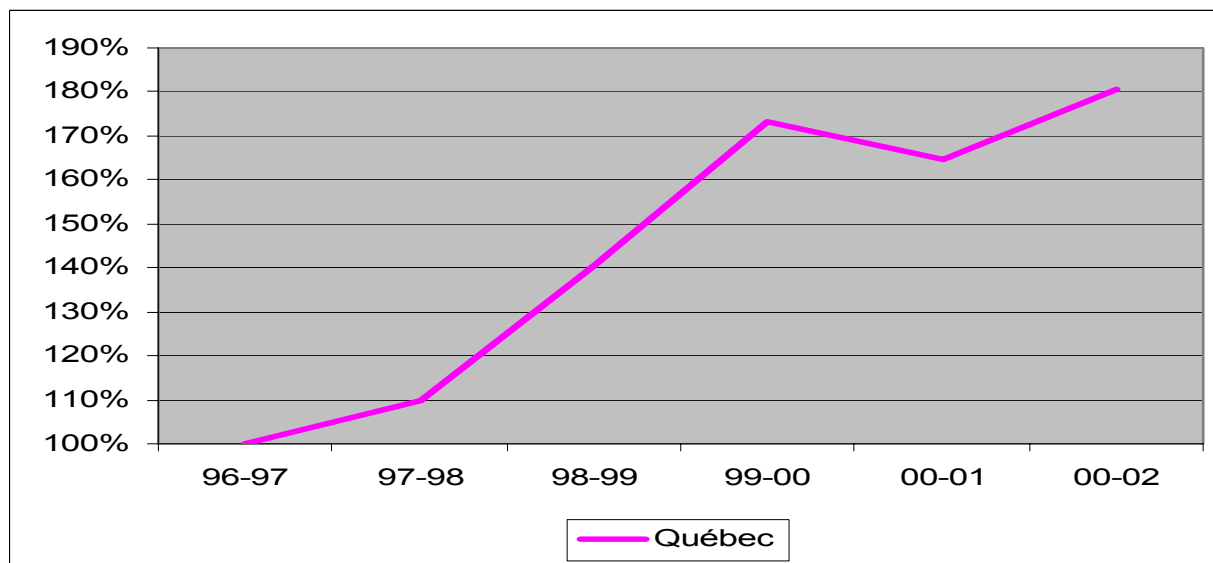
Source : Statistique Canada (2002)

Dans le même sens, le tableau 2 montre une très forte augmentation du prix des quotas laitiers soit 80 % entre 1996 et 2002. D'un côté, cette évolution engendre une importante pression à la hausse sur la valeur des actifs agricoles et constitue un frein à l'entrée de nouveaux producteurs puisque l'acquisition des biens agricoles requiert davantage de liquidités. De l'autre, le prix élevé du quota présente le démantèlement comme une opportunité financière très attrayante et contribue à l'augmentation de ce phénomène.

TABLEAU 2 : ÉVOLUTION DE LA VALEUR DES QUOTAS LAITIERS DE 1996 À 2002

\$/kg MG	96-97	97-98	98-99	99-00	00-01	01-02
Québec	14 801	16 226	20 802	25 641	24 358	26 743

Source : GREPA, Les Faits saillants laitiers québécois, 2001

GRAPHIQUE 2 : ÉVOLUTION DE LA VALEUR DES QUOTAS LAITIERS DE 1996 À 2002


Source : GREPA, Les Faits saillants laitiers québécois, 2001

Ainsi, à l'échelle canadienne, les actifs agricoles moyens ont connu une hausse de 33 % dans toutes les provinces passant de 777 249 \$ en 1997 à 896 013 \$ en 1999 et à 1 038 917 \$ en 2001. Au Québec, cette hausse est plus importante (54 %) puisqu'on retrouve dans cette province une forte concentration de productions contingentées². Le gonflement des actifs a encouragé l'augmentation de la dette moyenne des agriculteurs et ce, malgré le fait que la rentabilité de l'entreprise ne justifie pas toujours de tels investissements. À la lumière de ces chiffres, on peut constater que l'augmentation des dettes est plus rapide que celle des actifs ce qui contribue d'autant plus à rendre difficile la situation financière des fermes. Leurs marges bénéficiaires diminuent et leur capacité de remboursement aussi. La montée très rapide des actifs agricoles soulève donc le problème des capitaux de départ nécessaires aux jeunes agriculteurs qui désirent acquérir une ferme et tout particulièrement pour ceux qui ne s'établissent pas sur la ferme familiale.

TABLEAU 3 : ÉVOLUTION DES ACTIFS ET DES PASSIFS ENTRE 1997 ET 2001

Canada	1997	1999	2001
Actif	777 249	896 013	1 038 917
Passif	130 822	163 112	195 044
Québec	1997	1999	2001
Actif	693 564	935 528	1 071 458
Passif	162 370	220 798	258 137

Source : Statistique Canada (2002)

² La valeur du quota fait grimper l'actif total des fermes.

Par ailleurs, pour la période allant de 1995 à 2000, les prix des produits agricoles ont diminué de 4,6 %, contrairement aux dépenses qui ont augmenté de 27,8 % entre 1996 et 2001 (Tondreau *et al*, 2002). En 2000, pour chaque dollar de revenus agricoles bruts, les producteurs canadiens ont dû consacrer 87 cents aux dépenses alors qu'en 1995 elles étaient de 83 cents. Ainsi, les dépenses augmentent dans une plus grande proportion que les revenus. Pour faire face à cette hausse des coûts et à la valeur décroissante des produits, la plupart des producteurs agricoles ont dû accroître leur production afin de maintenir un ratio acceptable entre les dépenses et les revenus³. Ils ont donc investi massivement pour mieux s'équiper, pour agrandir leurs terres ou pour se spécialiser davantage, ce qui a largement contribué à la surcapitalisation des exploitations.

De plus, on constate que les différentes productions agricoles ne partagent pas nécessairement les mêmes réalités. Prenons par exemple l'évolution de l'actif moyen⁴ des plus importantes productions agricoles au Québec. Entre 1997 et 1999, les exploitations laitières ont enregistré une hausse de 33,4 % de l'actif moyen en comparaison d'une augmentation de 17,8 % pour les entreprises porcines, 11,2 % dans la production de céréales et d'oléagineux et 8,9 % dans le secteur bovin. Pour ce qui est des dépenses d'exploitation, selon Statistique Canada, les fermes laitières allouaient le moins de dépenses pour chaque dollar de revenu en 2000, soit 75 cents. D'un autre côté, les éleveurs de bovins y consacraient la plus grande part, 94 cents, les fermes porcines se situaient à peu près au milieu avec 84 cents et celles de grandes cultures ont dépensé en moyenne 86 cents pour chaque dollar de revenu. De plus, les conditions de production vont différer selon la région d'exploitation, on le voit notamment par le taux d'inflation des terres qui est nettement supérieur dans certaines régions. Ainsi, selon la production et la région agricole l'enjeu risque d'être différent pour les producteurs désireux de se retirer de leur entreprise agricole.

Tous ces éléments combinés, font que certains propriétaires se retrouvent au moment du transfert, dans une situation qui leur laisse très peu de marge de manoeuvre et réduit considérablement l'attrait du transfert de ferme. L'entreprise possède un faible solde résiduel et arrive difficilement à rembourser de nouveaux emprunts, la valeur de vente de la ferme s'en trouve amoindrie et les parents doivent faire un don important à la relève ce qui leur laisse moins de liquidité pour leur retraite. Comme le soulignent Tondreau *et al* «En fait, c'est la fonction de transmission qui est globalement en crise aujourd'hui. Non seulement ne sait-on plus trop comment transmettre, mais dans certains cas, la transmission est bloquée.» (Tondreau, 2002, p.xi). Ainsi, le démantèlement apparaît comme une alternative reluisante.

³ Statistique Canada, Agriculture recensement 2001, <http://www.statcan.ca/francais/agcensus2001/> (Page consultée le 23 août 2002)

⁴ Selon Statistique Canada, la ventilation de l'actif total des fermes québécoises serait comme suit : 41% terre et bâtiment, 31% quotas, 14% machinerie, 7% court terme, 5% animaux et 2% autres.

Le vieillissement de la population agricole

Selon les données du MAPAQ, publiées dans le *Profil de la relève agricole 2000* (2002), entre 2000 et 2005, il y aurait en moyenne 690 entreprises qui seraient vendues ou transférées annuellement. Comparé à l'estimation qui avait été faite entre 1997 et 2002 soit 850 transferts ou ventes, c'est une baisse de 20 % dans les besoins de relève. Aussi, de ce 690, 65 % des fermes auraient identifié une relève contre 26 % qui n'auraient pas de relève disponible et qui représenteraient des cas possibles de démantèlement. Le contexte dans lequel se retrouveront les exploitants de ces fermes obligera ces derniers à faire une prise de conscience au niveau des valeurs. En effet, on peut supposer que dans certains cas, la logique d'affaire prendra le dessus sur la logique familiale et conduira au démantèlement de l'entreprise. L'existence d'un écart important entre la valeur marchande (basée sur la valeur à la pièce des actifs) et la valeur productive (fondée sur les revenus provenant de l'exploitation de la ferme) contribue à favoriser ce type de transaction, au détriment de l'établissement de la jeune génération. De plus, certaines mesures fiscales comme l'exemption de 500 000 \$ favoriseraient également le démantèlement des fermes. Ce phénomène de plus en plus répandu, mérite qu'on s'y attarde étant donné l'actuelle évolution économique et socioculturelle.

Autres faits, le nombre d'agriculteurs a diminué de 10,8 % entre 1996 et 2001, tandis que l'âge moyen continue à augmenter. L'âge moyen des agriculteurs canadiens était de 50 ans en 2001 et de 47 ans au Québec. Une proportion de 35 % des agriculteurs québécois ont plus de 55 ans, constitué à 74 % d'hommes et à 26 % de femmes. Par ailleurs, le taux de remplacement⁵ des agriculteurs québécois nous permet de se faire une idée sur le potentiel de renouvellement des agriculteurs sortants. Le tableau et le graphique suivant montrent l'évolution de ce taux.

TABLEAU 4 : ÉVOLUTION DU TAUX DE REMPLACEMENT DES AGRICULTEURS DE 1991 À 2001

Taux de remplacement			
	1991	1996	2001
Canada	62,1 %	49,1 %	33,1 %
Québec	112,6 %	89,6 %	53,1 %

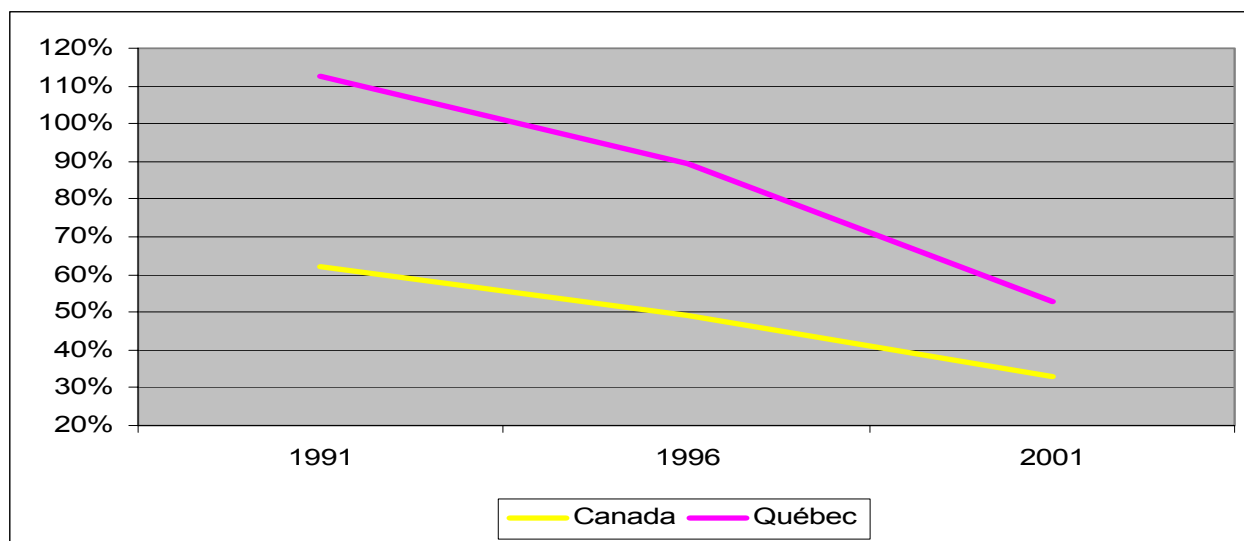
Source : Tondreau *et al.* (2002)

Ainsi, depuis 1991 s'est opérée une importante diminution du taux de remplacement des producteurs agricoles tant au Canada qu'au Québec. On constate que cette diminution est plus draconienne au Québec bien que ce taux soit plus élevé soit 53,1 % comparativement à 33,1 % au

⁵ Le taux de remplacement est calculé comme suit : c'est le nombre d'agriculteurs âgés de moins de 35 ans divisé par le nombre d'agriculteurs âgés de plus de 55 ans.

Canada. Par contre, il faut faire une mise en garde concernant cet écart. Au Québec contrairement aux autres provinces où il n'existe pas de prime à l'établissement, lorsque le jeune reçoit la subvention, il est automatiquement inscrit comme producteur agricole ce qui n'est pas le cas ailleurs au Canada. Cette comptabilisation a donc pour effet de surestimer ce taux par rapport aux autres provinces.

GRAPHIQUE 3 : ÉVOLUTION DU TAUX DE REMPLACEMENT DES AGRICULTEURS (1991 À 2001)



Source : Tondreau *et al.* (2002)

Les producteurs qui voudront prendre leur retraite devront faire face à plusieurs défis et devront choisir la méthode la plus avantageuse pour eux de disposer de leurs actifs agricoles. Cela implique une certaine planification du transfert et de la retraite. L'étude de Tondreau *et al.* (2002) s'est entre autres penchée sur la question de la préparation des propriétaires au transfert de leur ferme. Ainsi, ils ont construit un indice de préparation au transfert à partir de différentes réponses (16 questions) ayant trait à la participation aux activités du milieu, à la discussion du projet de transfert avec la relève, à la consultation de spécialistes en matière de transfert de ferme, à la formation sur le transfert de ferme, à la réalisation d'un dossier de transfert et aux investissements faits en vue de la retraite. Chaque question a été pondérée afin d'obtenir un score moyen pour chaque propriétaire. Les résultats dénotent que 25 % des propriétaires sont peu ou pas du tout préparés au transfert de leur ferme. Cette planification jugée essentielle par les intervenants en transfert de ferme, influence grandement les possibilités de réussite du transfert de la ferme.

Par ailleurs, Errington (1999) a réalisé une enquête durant les années 1990 qui portait sur la transmission de l'exploitation familiale entre générations en Angleterre, en France et au Canada. Dans cette étude

comparative, 3500 exploitations agricoles ont été analysées et notamment l'aspect de la planification de la retraite. Les résultats ont démontré qu'au Québec, plus de 50 % des sources de revenu anticipées à la retraite proviennent de la vente des actifs agricoles tandis que les Régimes d'épargne enregistrées de retraite (REER) procurent un supplément de revenu. C'est une plus grande proportion par rapport aux autres pays (France et Angleterre). Les agriculteurs canadiens comptent retirer une plus vaste part de leur revenu de retraite de la vente de la terre et des autres biens agricoles ce qui entraîne des répercussions importantes sur la viabilité future de l'exploitation agricole.

Le peu de liquidités de la relève et le peu de placements hors agriculture des cédants sont deux éléments qui risquent de créer des déchirements lors du transfert. Les parents seront appelés à faire un don important à la relève et ne retireront pas nécessairement de l'entreprise le fonds de pension espéré. De plus, Errington met en relation l'éducation et les sources anticipées de revenu de retraite. Ceux qui possèdent une formation universitaire s'attendent à retirer une plus faible part de leur revenu de la vente des actifs agricoles (43 %) contrairement à ceux qui n'ont pas de formation post-secondaire (53 %). On retrouve sensiblement le même scénario dans les trois pays.

Enfin, Muzzi et Morisset (1987) voient dans le processus d'évolution structurelle, le développement d'une agriculture réellement commerciale où l'exploitation traditionnelle de la ferme fait place à l'entreprise intégrée à son environnement économique. Les conditions environnantes exercent donc des pressions considérables qui vont jusqu'à compromettre la reproduction familiale de l'agriculture. Auparavant, on ne se posait pas la question à savoir si on transférait la ferme ou non. La transmission était un processus traditionnel. Aujourd'hui, avec la chute démographique des familles québécoises, l'inflation des actifs agricoles et l'augmentation de l'endettement des fermes, il est de plus en plus difficile de maintenir les exploitations en opération. Pour des considérations surtout financières certains propriétaires envisagent le démantèlement comme une possibilité dont la logique provient d'une rationalité économique. Toutefois, dans une perspective d'agriculture durable, le démantèlement de la ferme est davantage perçu comme un problème social qu'un mal nécessaire. La transmission de la ferme familiale n'est pas uniquement une question de transmission des pouvoirs et des avoirs, mais implique aussi la transmission d'une identité, d'un mode de vie, de valeurs liées au patrimoine familial et agricole, etc. Alors que nous venons d'exposer de nombreux éléments qui, à la fois entravent le transfert et incitent au démantèlement des fermes, il nous apparaît pertinent de s'attarder à cette problématique.

2. Objectifs de l'étude

Dans le cadre de la Politique d'intégration des jeunes en agriculture (PIJA), divers intervenants du secteur agricole se sont concertés afin de

réfléchir aux différentes problématiques entourant l'intégration des jeunes en agriculture. Suite à cette table ronde, plusieurs interrogations ont été soulevées et restent sans réponse : dans quelle situation se trouve l'entreprise lorsqu'elle est transférée ou démantelée? Quelle est la valeur moyenne du don? Quels sont les programmes utilisés pour faciliter le transfert? Est-ce que les agriculteurs ont fait des épargnes? Comment ont-ils résolu les problèmes fiscaux? Cette recherche se veut donc une analyse qui permettra de saisir la situation des fermes transférées ou démantelées principalement dans ses aspects quantitatifs et de répondre à ces différentes interrogations. Des aspects plus qualitatifs sont aussi traités et concerneront entre autres les motivations et les raisons que les agriculteurs et agricultrices donnent sur leur décision de transférer ou de démanteler.

Cette étude exploratoire vise à documenter ces deux phénomènes à partir d'études de cas réalisées auprès d'agriculteurs québécois retirés du métier. Le projet a comme objectifs de départ d'avoir une meilleure compréhension du choix des agriculteurs de démanteler leur ferme ou de la transférer, de tracer le portrait de la situation de la ferme au moment de la décision, d'analyser la formule retenue et de connaître la nouvelle situation de l'agriculteur retiré. Aussi, elle permettra d'orienter les politiques et les programmes agricoles axés sur le transfert de ferme et offrira aux intervenants une vision globale des différents modèles de transfert et de démantèlement des fermes. De plus, elle pourra servir de base dans l'élaboration de matériel de vulgarisation destiné aux agriculteurs et à leur relève.

Les principales questions auxquelles nous avons tenté de répondre sont les suivantes :

- Quelles sont les formules de démantèlement et de transfert de ferme utilisées?
- Quelles sont les raisons qui motivent les producteurs agricoles à démanteler ou à transférer leur ferme, quelle est la logique derrière ce choix?
- Existe-t-il un lien entre la situation technico-économique et financière de l'entreprise et le choix du producteur agricole?
- Y a-t-il un lien entre la durée du processus de retrait, la stratégie fiscale et la formule utilisée?
- Les producteurs agricoles se préparent-ils en vue de leur retraite?
- Quelle est la situation financière de la génération sortante à la retraite?

- Quelles sont les personnes les plus influentes lors du processus de retrait et leurs liens avec la formule utilisée?

3. Concepts et composantes de la problématique

État de la recherche sur la question

La littérature portant sur le phénomène du démantèlement et sur le processus du transfert de ferme au Québec n'est pas très abondante. Les travaux effectués jusqu'à maintenant ont surtout porté sur les facteurs facilitant l'établissement de la jeune relève (Muzzi et Morisset, 1987; St-Cyr, Richer, Dupuis et Dumas, 1994 et 1998; Parent, Jean et Simard, 2000). On retrouve aussi quelques études portant sur la transmission de la ferme familiale au Québec (Errington, 1999; Tondreau, Parent et Perrier, 2002). Celles-ci sont une précieuse source d'informations puisqu'elles dressent un portrait assez complet de la dynamique interne du transfert de ferme au Québec.

L'étude comparative sur la transmission de l'exploitation agricole familiale d'Errington (1999), a permis de faire ressortir certaines similarités et divergences entre trois pays soit l'Angleterre, la France et le Canada. Le modèle de transmission du contrôle de la gestion entre les générations est sensiblement le même dans les trois pays, la relève gravit progressivement les échelons hiérarchiques où les décisions plus techniques lui sont d'abord confiées et ensuite lui sont léguées les décisions financières. L'auteur conclut que ce retard à transmettre le pouvoir de décision au niveau financier peut s'avérer néfaste à long terme pour l'exploitation familiale. En ce qui a trait aux sources de revenus envisagées à la retraite, des différences ont été notées entre les pays. Les agriculteurs canadiens comptent retirer une part plus importante de la vente des biens agricoles ce qui se répercute définitivement sur la viabilité de la future entreprise alors qu'en Angleterre et en France, on s'attend à ce qu'une grande part du revenu provienne des rentes de l'État ou de régimes privés.

Une autre recherche a été réalisée sur le transfert de la ferme familiale d'une génération à l'autre et visait à faire la lumière sur la situation au Québec et de poser un regard sur la situation ailleurs. Les principaux indicateurs étudiés par Tondreau, Parent et Perrier (2002) étaient le niveau de communication entre les partenaires lors du transfert de ferme, la préparation à l'établissement chez la relève et celle du propriétaire au transfert, le niveau d'intégration de la relève dans la gestion de l'exploitation agricole, la distribution du pouvoir de gestion entre les deux générations et le potentiel de transférabilité de la ferme. Les auteurs avancent l'idée qu'il y aurait cinq étapes dans la réalisation d'un transfert de ferme réussi (Tondreau *et al.*, 2002, 116) :

1. L'identification de la relève

2. La planification de l'établissement et du transfert de ferme
3. L'intégration de la relève dans la gestion des tâches sur la ferme
4. La transmission du pouvoir de gestion et du patrimoine agricole à la relève
5. La perpétuation de la ferme

D'autre part, quelques ouvrages ont été recensés concernant les modes de transmission de l'entreprise agricole. D'abord, Lafontaine et Gauvreau (2000) présentent un modèle théorique de transfert d'entreprises agricoles et l'applique à des situations réelles tout en faisant ressortir l'impact de ces formules sur l'endettement, le salaire des exploitants, le solde disponible ainsi que le développement futur de l'entreprise. Ils identifient quatre balises pour faciliter le transfert soit la préparation de la relève, la préparation en vue du retrait, la rentabilité de l'entreprise et l'implantation et l'entretien d'une structure participative. Par la suite, les auteurs proposent un processus de transfert en quatre étapes adapté tant aux cas de transfert familial que non apparenté. De plus, le transfert évolutif⁶ est présenté comme un des modes de transmission d'entreprise agricole de l'avenir. Ensuite, Fréchette (2001) traite des deux types de transmission en agriculture soit les transferts parents-enfants et ceux entre personnes non-apparentées. Il aborde différents modes de transmission de l'entreprise de même que le concept d'équité envers les enfants ne faisant pas partie de la relève. Enfin, la Fédération de l'UPA de la Beauce a élaboré une publication sur les différentes avenues d'un transfert progressif en agriculture. Ce coffret de fiches destiné aux agriculteurs met l'emphase sur les avantages et les inconvénients de l'acheteur et du vendeur lié à l'utilisation de ces méthodes de transfert.

Au niveau canadien, il importe de mentionner la contribution de Taylor et Norris (1998 et 2000) concernant l'équité familiale et les différents modèles de comportement lors du processus de transfert. Keating et Munro (1989) ont réalisé une étude dont le but était de décrire le processus de retrait des producteurs aînés de l'Ouest canadien et de déterminer la relation entre les buts des aspirants à la retraite, la continuité de l'entreprise familiale et leur processus de retrait. Les résultats des 315 questionnaires reçus dressent, entre autres, le profil des répondants et de leur entreprise et décrivent la répartition des tâches effectuées et des décisions prises par les différents membres de la famille. De ce fait, les futurs retraités se libèrent premièrement du travail, par la suite de la gestion du travail et enfin du contrôle financier. Outre l'étude des composantes et des phases du processus (Keating et Munro, 1989; Keating et Little, 1994; Bennett et Kohl, 1982; Lafontaine et Gauvreau, 2000), à notre connaissance aucune recherche québécoise ou canadienne ne s'est penchée sur l'aspect des formules de transfert. Quant à lui, Eaton (1993) a réalisé une étude de cas en Nouvelle-

⁶ Le transfert évolutif se caractérise par deux aspects : la ferme est continuellement exploitée par deux générations et aucun endettement soudain dû au transfert.

Zélande concernant le transfert de la ferme familiale qui est étudié sous deux angles soit les conditions à la retraite et la viabilité de l'entreprise après le transfert. Le but de la recherche est de fournir plus d'informations sur l'analyse financière des dix cas étudiés. Les résultats obtenus indiquent que les producteurs interrogés préféreraient comme structure d'entreprise la propriété unique aux autres structures plus complexes même si ces dernières entraîneraient un avantage fiscal important. De plus, les plans de retraite sont très variés, flexibles et dépendraient largement des intentions du successeur. Le moment le plus critique pour la survie de l'entreprise serait lorsque le capital est retiré de l'entreprise pour la retraite des parents.

Une autre enquête a été réalisée dans trois régions de la Nouvelle-Zélande auprès de soixante familles d'agriculteurs en processus de transfert. Little et Taylor (1998) ont notamment cherché à comprendre de façon détaillée le processus de transfert d'une génération à l'autre de l'entreprise agricole en Nouvelle-Zélande. Le transfert de la ferme familiale est étudié sous différents angles : la propriété de l'avoir entre les générations, le rôle et le statut des membres de la famille concernant la gestion et la prise de décision dans l'entreprise, la consultation et la communication durant le processus de transfert, l'identification du stress ainsi que l'entrée du successeur et la prise de la retraite par les aînés. Les auteurs concluent, entre autres choses, qu'il est important d'avoir une communication ouverte entre les deux générations, qu'il faut commencer dès le début à préparer et à planifier le transfert et la retraite et que le stress est vécu différemment selon la génération.

Pour ce qui est du démantèlement, seules deux recherches (Tremblay, 1987; Parent, Jean et Simard, 2000) abordent brièvement ce phénomène et sont pour l'instant les références québécoises en terme de liquidation des exploitations agricoles. L'enquête de Tremblay (1987) tente d'apporter des éléments de réponses sur des interrogations concernant les motifs de disparition de certaines fermes ainsi que sur les conditions qui prévalent au moment crucial du transfert de la propriété. Les relations entre les changements structurels, certaines politiques et programmes qui touchent le secteur laitier québécois, et les conditions de transfert des exploitations y sont analysées. Par ailleurs, les résultats de l'analyse de la problématique des établissements non réussis effectuée par Parent, Jean et Simard (2002) ont permis de construire une typologie d'installation aboutissant à un échec et de documenter les différentes trajectoires d'abandon de la relève familiale. Parmi les quatre principales trajectoires d'abandon on retrouve celle liée au démantèlement de l'entreprise qu'il soit effectué par les parents ou par la relève. L'étude nous permet ainsi d'avoir une meilleure compréhension de ce type d'échec.

De ces études se dégagent des conclusions qui viennent justifier notre recherche et permettent de définir les concepts que nous utiliserons. En premier lieu, la recherche qualitative doit être davantage développée

concernant le processus de transfert de ferme dans sa globalité et concernant le phénomène du démantèlement. D'abord, parce qu'il n'existe aucun écrit faisant état de l'ensemble de ces deux processus de retrait. Les études traitent uniquement de certains aspects de ces processus, ce qui donne un regard incomplet de la situation. Puis, que l'approche quantitative ne permet pas d'entrevoir les logiques et les différentes stratégies liées aux processus. De plus, il serait difficile de tirer un échantillon statistiquement représentatif puisqu'il n'existe aucun recensement de cette population.

En second lieu, il nous apparaît important d'aborder le transfert de ferme et le démantèlement sous divers angles. Aucune recherche ne s'est véritablement exercée à représenter et à comprendre la démarche de l'agriculteur qui se retire tout en mettant en perspectives les logiques et les stratégies qui s'y dégagent. Pour ce faire, nous avons retenu de la recension des écrits, l'étude de quatre dimensions : technico-économique, financière, fiscale et organisationnelle. Ce choix n'est pas exhaustif puisqu'il existe d'autres dimensions, cependant il nous apparaît adéquat afin de dresser le portrait général de la situation. De plus, le fait d'étudier deux phénomènes tout à fait contraires (transfert et démantèlement) d'un même processus et d'en faire la comparaison est à notre avis l'une des plus importantes contributions de notre étude.

Enfin, ces études se sont surtout attardées à décrire les différentes étapes du processus de transfert de ferme. Seule l'étude de Eaton (1993) a permis d'aller plus en profondeur dans l'analyse de la démarche de l'agriculteur qui désire se retirer sans toutefois chercher à comprendre ce qui guidait leurs choix. Ainsi, l'étude de ces quatre dimensions autant dans ses aspects quantitatifs que qualitatifs, nous apparaît être un choix qui contribuera largement à la compréhension du processus de retrait des agriculteurs.

Quelques définitions

Nous préciserons ici les concepts de base de l'étude qui ont servi à définir la population d'enquête et qui constituent l'essence même de nos préoccupations de recherche. Qu'entend-on par transfert de ferme, par démantèlement et par agriculteur retiré? Comme notre objet d'étude est le processus de retrait des agriculteurs, qu'il se réalise par un transfert de ferme ou un démantèlement, le passage de la conceptualisation à l'opérationnalisation n'est pas quelque chose de simple puisqu'il fait appel à plusieurs concepts qui ne sont pas clairement définis. Les écrits nous ont aidé à mieux cerner ces concepts et plus spécialement certains auteurs qui sont plus près de notre sujet d'étude.

Tout d'abord, il importe de faire quelques distinctions entre les termes établissement, transfert et succession qui sont fréquemment utilisés dans le milieu agricole. A priori, lorsqu'il est question de transfert de ferme, on fait habituellement référence au processus de retrait de la

génération sortante afin de laisser la place, de donner les rennes de l'exploitation à la jeune relève. Et de façon générale, on parlera d'établissement quand il sera plutôt question de l'entrée en production, de l'installation de la relève en tant que producteur agricole sur l'entreprise familiale ou non. Cette première distinction faite, notre recherche aura principalement pour objet le transfert de ferme vu nos objectifs d'étude. Autre terme à préciser c'est ce qu'on entend par succession. Pour notre part, la succession est la transmission légale de biens et d'obligations appartenant à une personne décédée. Ainsi, la succession de la ferme réfère au legs de l'entreprise agricole aux héritiers légaux. Il nous apparaissait important d'en préciser la définition puisque ce mot est très utilisé en agriculture pour désigner le transfert de la ferme. Du côté anglophone on utilise abondamment le terme *farm succession* pour parler de transfert de l'entreprise agricole bien que de plus en plus il soit remplacé par *farm transfer*. Par contre, le successeur de la ferme désigne la personne qui prendra la suite de l'entreprise.

Le transfert de ferme

Dans la littérature, on entend souvent parler de transfert familial et de transfert non familial. De manière générale, on dira que le transfert est familial lorsque la relève possède un lien de parenté direct ou indirect (fils, fille, gendre, belle-fille) avec les propriétaires de l'entreprise agricole (Parent *et al.*, 2002) et qu'il est de type non familial lorsque la relève n'a aucun lien familial ou que ce lien est supérieur au 3^e degré (Parent *et al.*, 2004). Pour notre part, il sera question de transfert intergénérationnel, c'est-à-dire de la transmission de la ferme d'une génération à une autre peu importe le fait que la relève soit familiale ou non.

Les auteurs qui se sont attardés sur les questions entourant le transfert de l'entreprise s'entendent pour dire que c'est un processus et non un événement puisque les éléments à transférer (savoir, pouvoir et avoir) se font habituellement sur une longue période (Richer et St-Cyr, 2001; Préfontaine, 1999). Ainsi, quand on parle de processus de transfert, on fait habituellement référence à l'ensemble des actions qui sont prises dans le temps et ce, dans le but d'atteindre les objectifs fixés. Si on s'entend sur ce fait, ce n'est pas tout à fait le cas des étapes ou des phases du processus qui diffèrent selon les auteurs mais qui reprennent tout de même l'essentiel des idées exprimées par chacun d'eux.

Bennett et Kohl (1982) suggèrent que l'entreprise agricole possède un cycle de vie de trois phases soit la phase de l'établissement, la phase de la croissance et du développement et celle du retrait. Keating et Munro (1989) ont étudié plus spécifiquement la phase du retrait. Cette dernière serait composée de trois éléments, c'est-à-dire le transfert du travail, de la gestion et de la propriété.

Selon Errington (1999), le transfert de la propriété et du contrôle de l'exploitation agricole à la génération suivante représente l'une des

étapes les plus cruciales du développement d'une entreprise familiale. La recherche de Hugron (1991) sur le processus successoral d'une entreprise familiale, a permis d'observer que ce processus se divise en deux parties soit le processus de transfert de la direction (la succession managériale de l'entreprise) et le processus de transfert de la propriété (transfert et partage du patrimoine familial). Chronologiquement, le transfert de la direction se fait avant le transfert de propriété, cependant il peut y avoir chevauchement. Il est à souligner que cette approche plus entrepreneuriale utilise aussi le terme succession pour désigner la transmission de l'entreprise entre vifs.

Ceci étant dit, pour les fins de notre étude nous avons retenu que le processus de transfert de ferme était constitué de trois éléments à transférer soit le travail, la gestion et la propriété. Nous allons nous attarder au processus dans sa globalité, c'est-à-dire de l'identification du successeur à la perpétuation de la ferme ce qui inclue indubitablement le retrait de la génération sortante. Ainsi, un élément très important de cette définition est que ce processus doit nécessairement impliquer la sauvegarde de l'unité de l'entreprise que le transfert soit familial ou non.

Le démantèlement

En premier lieu, nous avons choisi d'utiliser le terme démantèlement par contre, il n'est pas rare d'entendre parler de liquidation, de démembrement, de morcellement et de dissolution d'entreprise comme des synonymes.

Très peu d'auteurs ont traité du démantèlement des entreprises agricoles. Ce phénomène est bien réel et est susceptible d'apparaître lorsque les fermes valent plus en partie qu'en totalité. Le démantèlement peut être partiel ou complet. Il sera partiel si la production est abandonnée avec la vente d'une partie des actifs agricoles comme le troupeau et le quota en vue d'une reconversion dans une autre production. La recherche de Tremblay (1987) sur le transfert de fermes dans le secteur laitier québécois définit les exploitations démantelées complètement comme des fermes qui sont vendues par encan, au moment où le propriétaire décide d'abandonner définitivement la production agricole. Ce type de vente implique la disparition de la ferme, dont les ressources serviront à consolider les exploitations en expansion.

Pour notre part, le démantèlement se définit comme la vente à la pièce d'une partie ou de la totalité des actifs de la ferme. Cette vente entraîne une modification structurelle importante de l'entreprise ou sa disparition.

Le concept de l'agriculteur actif ou retiré

Lorsque nous avons abordé ce concept, une certaine ambiguïté a été relevée dans la définition de la personne qui transfère ou qui démantèle son entreprise quand les notions de propriété et d'activité agricole

(producteur retiré ou non de son entreprise) étaient prises en considération. En effet, il est possible qu'un producteur ait transféré sa ferme tout en conservant des parts ou des actions dans la société mais n'a plus aucune activité, ni responsabilité reliées à l'entreprise. Dans ce cas, il est encore propriétaire de l'entreprise mais n'y est plus actif. Au contraire, le cédant peut ne plus être propriétaire mais être encore très impliqué dans la gestion de la ferme. Et supposons qu'un producteur vende sa ferme et conserve un boisé pour la coupe de bois ainsi que son titre de producteur agricole. Cela fait-il de lui un producteur retiré ou actif? De là l'importance de préciser ce qu'on entend par producteur retiré et producteur actif.

Afin d'éliminer toutes confusions, il s'avère utile de faire la différence entre retraite et retrait de l'agriculture. De façon générale, la retraite signifie la fin de la vie active soit l'arrêt des activités professionnelles. Par contre, le retrait de l'agriculture réfère au fait qu'une personne n'a plus d'activités agricoles, mais celle-ci n'a pas nécessairement mis fin à sa vie active. Ainsi, selon cette définition une personne peut se retirer de l'agriculture et réaliser une carrière dans un domaine différent. Il était essentiel de faire cette distinction puisque notre recherche s'attarde au processus de retrait de l'agriculture.

Nous nous baserons donc sur ces deux notions pour déterminer ce qu'on entend par agriculteur actif ou retiré. Les définitions de la retraite sont souvent basées sur des éléments qui sont soit mesurables, comme le nombre d'heures travaillées par semaine dans la dernière année et la réception de la pension de vieillesse ou de l'ordre de l'interprétation, par exemple la non-participation au travail physique et la réduction des responsabilités (McDonald et Wanner, 1990). Par ailleurs, selon Keating et Little (1994) les agriculteurs seraient retirés de l'agriculture lorsqu'ils ne travailleraient plus sur la ferme et qu'ils ne prendraient plus de décisions de gestion ou d'engagement légaux concernant la ferme. Prenant en considération ces définitions, voici les critères que nous avons retenus pour définir un agriculteur retiré du métier :

- Revenu provenant d'une activité agricole;
- Niveau de responsabilité dans la gestion de l'entreprise;
- Implication dans les tâches de l'entreprise.

Ainsi, on considère qu'une personne est encore active dans son entreprise agricole lorsqu'elle répond à au moins un de ces critères, c'est-à-dire que son revenu provient principalement d'une activité agricole, qu'elle a des responsabilités dans la gestion de l'entreprise ou qu'elle est impliquée quotidiennement dans les tâches de la ferme. Au contraire, pour être considéré comme un producteur agricole retiré, il faut qu'il n'ait pas ou peu de revenu provenant d'une activité agricole, qu'il n'ait pas ou peu de responsabilités dans la gestion de l'entreprise et qu'il soit peu ou pas impliqué dans les tâches quotidiennes de la ferme.

Le critère de propriété (% des actifs) a été exclu de cette définition puisqu'il entraîne une trop grande distorsion si l'on considère les stratégies financières et fiscales qui lui sont rattachées. De plus, le seul fait de détenir le titre de producteur agricole et être membre de l'Union des Producteurs Agricoles (UPA) n'est pas retenu pour caractériser cette personne comme étant active ou retirée de l'entreprise agricole.

Transfert partiel, complet, progressif ou en bloc?

Pour arriver à caractériser un transfert (partiel, complet, progressif ou en bloc), il faut définir exactement le sens de ces termes tout en portant une attention particulière aux dimensions de propriété et d'activité. En effet, certains auteurs définissent le transfert en bloc comme un transfert où le propriétaire unique vend son entreprise complètement dans une même étape et se retire de l'administration et des opérations de la ferme. (Lafontaine et Gauvreau, 2000, p.98). Selon Tremblay, un transfert est partiel lorsque le vendeur demeure impliqué dans la propriété ou la gestion de la ferme après la transaction (1987, p.18). Ces définitions deviennent très limitatives lorsqu'il est question d'analyser les formules de transfert utilisées vu la diversité des situations. Pour cette raison, il devient essentiel de séparer les notions de propriété et d'activité.

Comme le montre le tableau 5, lorsqu'il sera question de transfert partiel ou complet, seule la propriété de l'entreprise sera prise en considération (capital transmis partiellement ou complètement). Au contraire, les termes en bloc et progressif tiendront compte de la transmission du travail et de la gestion.

TABLEAU 5 : TERMES UTILISÉS

Éléments du transfert ou du démantèlement	Termes utilisés			
	Partiel	Complet	Progressif	En bloc
Travail				
Gestion				
Actifs				

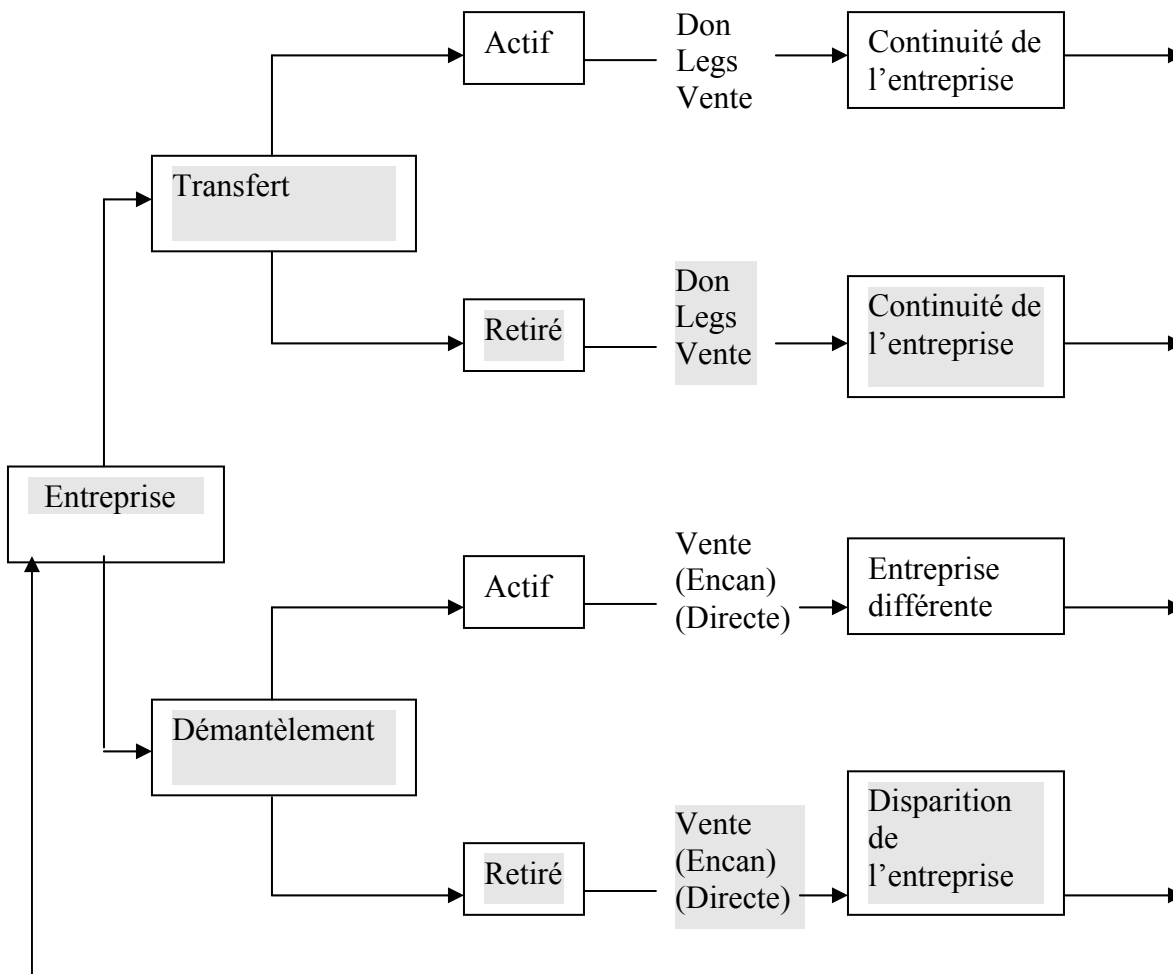
La figure 1 conceptualise l'agriculteur et son entreprise en phase de retrait et permet de circonscrire la population cible. Dans un premier temps, le propriétaire d'une entreprise doit faire un choix qui est de transférer ou de démanteler sa ferme. S'il choisit de transférer sa ferme, le propriétaire aura la possibilité de se retirer complètement ou de rester actif. Selon les définitions préalablement établies, lorsque le transfert se fait progressivement, le propriétaire demeure actif dans l'entreprise et au contraire, lorsque le transfert se fait en bloc, le propriétaire se retire nécessairement. Tel que mentionné antérieurement, le statut du propriétaire (actif ou retiré) ne se définit pas selon le pourcentage des actifs transférés. Ainsi, que le propriétaire soit actif ou retiré, le transfert

peut être partiel ou complet. De plus, quelque soit la formule de transfert utilisée, ce choix implique la continuité de l'entreprise.

Si le propriétaire choisit de démanteler son entreprise agricole, le mouvement des actifs agricoles devient alors important. Ainsi, le propriétaire demeure actif lorsqu'il ne vend qu'une partie des avoirs pour reconvertir sa ferme dans une autre production. Le résultat de ces transactions modifiera la structure de l'entreprise. D'un autre côté, si le propriétaire démantèle complètement son entreprise, il se retire du métier et cela implique la disparition de l'entreprise.

L'aspect cyclique de ce processus fait en sorte que les producteurs toujours actifs, peuvent à nouveau se retrouver devant le choix de transférer ou de démanteler la ferme. La représentation faite à la figure 1 nous aide à cerner la population à l'étude puisque nous nous intéressons aux producteurs s'étant retirés du métier (parties ombragées de la figure).

FIGURE 1 : L'AGRICULTEUR ET SON ENTREPRISE EN PHASE DE RETRAIT



Pourquoi démantèle-t-on?

L'augmentation du nombre de fermes démantelées est un phénomène généralement accepté dans le milieu des intervenants agricoles. Cependant, très peu d'études ont jusqu'à maintenant traité du sujet (Tremblay (1987); Parent *et al.* (2000)), ce qui justifie le fait qu'il est difficile d'évaluer l'ampleur du phénomène.

Plusieurs agriculteurs font face à un grand dilemme entre choisir l'argent (démanteler la ferme) ou assurer la continuité de l'entreprise (transférer la ferme). Actuellement, les morceaux de ferme valent souvent plus que la ferme dans sa globalité et dans sa capacité à générer des bénéfices, ce qui rend la décision encore plus difficile. De plus, selon une enquête réalisée en 1997 auprès de 255 fermes des régions centrales du Québec, les résultats indiquent que : «Plus les propriétaires sont âgés, plus ils pensent au démantèlement de leur entreprise ou à la vente à des étrangers, dans un horizon de 5 ans. [...] Plus le chiffre d'affaires de l'entreprise est bas, plus on considère que l'entreprise sera démantelée dans les 5 ans à venir.» (Préfontaine, 1999, p.6-7). Jusqu'à maintenant, certaines raisons qui motiveraient les propriétaires à démanteler leur entreprise ont été avancées et permettront de mieux comprendre le choix du producteur agricole.

Échec du transfert parents-enfants

Cet insuccès peut provenir notamment d'une mésentente entre les membres de la famille qui ne réussissent pas à résoudre leurs différends car les mécanismes de communication et de cogestion n'ont pas été mis en place dès le départ. Il peut aussi être dû à des problèmes financiers qui persistent ou entravent le processus de transfert.

L'étude de Parent *et al.* concernant les établissements non réussis sur les fermes familiales québécoises, réalisée auprès de 70 répondants, a permis entre autres de dresser l'inventaire des facteurs qui caractérisent les situations d'insuccès à l'établissement. Parmi les facteurs très importants, on retrouve au niveau individuel le manque de formation et de préparation du successeur, la difficulté du prédécesseur de léguer les responsabilités et les décisions stratégiques, la méfiance envers la relève et le fait que le prédécesseur ait une vision aliénante du métier d'agriculteur contribuent à faire obstacle à l'établissement. Au niveau familial, une communication difficile entre les parents et les enfants et une vision obscure voire contradictoire de l'avenir de la ferme familiale favorisent l'insuccès du projet. Finalement, au niveau organisationnel, il est difficile de s'établir en agriculture lorsque le système et les pratiques de gestion sont absents ou inappropriés (Parent *et al.*, 2000, p.70). Par contre, un projet d'établissement ou de transfert qui échoue ne conduit pas nécessairement au démantèlement de la ferme. Selon cette même étude, la trajectoire liée au démantèlement de la ferme expliquerait à elle

seule 16 % des cas d'abandon post-établissement. Se serait dans les régions périphériques que l'on retrouverait la plus grande proportion (25 %) de démantèlements de ce type. Une importante étude⁷ menée actuellement par Mario Handfield, traite du processus d'abandon de la relève et permettra de mieux comprendre ce phénomène.

Entreprise sous-capitalisée et sur-capitalisée

Une entreprise est sous-capitalisée lorsqu'elle n'a pas suivi l'évolution du secteur tant au niveau des unités de production que des techniques. Cela demanderait un investissement à court terme trop important pour assurer la rentabilité de l'entreprise. Des fermes disparaissent parce qu'elles sont trop petites pour être transférées et qu'elles ne pourraient pas supporter l'endettement requis pour les acquérir et subvenir aux besoins de la génération sortante (Lafontaine et Gauvreau, 2000). Il en est de même pour les fermes sur-capitalisées qui ont une valeur marchande disproportionnée par rapport au revenu qu'elles génèrent. Aussi, l'endettement fragilise l'entreprise et peut aller jusqu'à compromettre sa survie. Lorsqu'un producteur agricole maintient un niveau élevé d'endettement, le transfert de son entreprise devient difficile à réaliser (Michaud, 1997).

Divorce ou séparation d'associés

S'il n'y a aucune clause prévue à cet effet, il est possible de devoir se départir de l'entreprise agricole dans les cas où il y aurait incapacité de racheter les parts ou les actions de l'autre associé.

Objectifs de retraite irréalistes

Il arrive que certains propriétaires demandent un prix de vente trop élevé pour assurer la retraite désirée. Dans ce cas, les parents ne peuvent faire un don important à la relève qui n'est pas financièrement solvable. Comme les exploitations agricoles valent plus en partie qu'en totalité, le choix de démanteler s'avère une décision rationnelle.

Autres raisons

Parmi les autres raisons ou prétextes susceptibles d'influencer le choix des agriculteurs, on peut retrouver l'absence de relève, la maladie, la peur de la fin des quotas laitiers, le découragement, une réorientation professionnelle, etc. Il faut garder à l'idée que démanteler son entreprise ne se limite pas uniquement à des transactions financières, cela implique aussi tout un aspect émotionnel ou affectif relié au patrimoine familial.

⁷ Projet de thèse de doctorat en développement régional intitulé «Transférer et reprendre la ferme familiale au Québec : comprendre le processus d'abandon via la construction familiale de la succession et la dynamique des logiques patrimoniale et entrepreneuriale chez les prédécesseurs et les successeurs familiaux.», Université du Québec à Rimouski, 2002.

«Démanteler, cela veut dire ne pas prendre en compte certaines dimensions comme la tradition familiale, le respect d'un patrimoine et accepter de renoncer allègrement à une profession, un métier transmis dans la chaleur du giron familial.» (Parent *et al.*, 2000, p.60)

Différentes formules pour transférer ou démanteler

On entend par formules de transfert, les manières de procéder afin de transmettre la ferme. Dans ce sens, ces formules impliquent une série d'actions et de stratégies qui mèneront à la transmission de l'entreprise tout en prenant en considération les objectifs personnels et familiaux tel l'équité et la retraite. Les trois principaux éléments qui composent ces formules sont le don, le legs et la vente.

Le don

Le propriétaire donne une partie ou la totalité de la ferme. Ce don est relatif à la valeur marchande de l'entreprise puisqu'il est calculé en fonction de la différence entre la valeur de la ferme sur le marché et ce que paie l'acheteur. La proportion du don peut, entre autres, être calculée selon la participation aux bénéfices et selon les heures non rémunérées. Si l'acheteur travaille sur la ferme, le vendeur peut lui verser, en plus du salaire de base, une partie des bénéfices réalisés. Cela ne demande pas nécessairement une participation officielle dans l'entreprise. Il est aussi possible de comptabiliser cette somme et de s'en servir comme don ou comme capital au moment de l'achat. Par ailleurs, l'acheteur qui travaille sur la ferme, n'est habituellement pas rémunéré au même taux et avantages qu'il obtiendrait d'un travail extérieur. Pour l'aider à s'établir, le vendeur peut comptabiliser les heures non rémunérées et faire un don lors de l'achat.

Le legs

L'agriculteur peut décider de transférer une partie ou la totalité de ses biens agricoles par testament. Dans ce cas, le cédant ne retirera pas de revenu de retraite provenant de la vente de sa ferme et l'héritier ne deviendra propriétaire de l'entreprise qu'après le décès du cédant. Voici un excellent exemple d'un producteur agricole retiré mais encore propriétaire de l'entreprise.

La vente

Il y a plusieurs façons de vendre son entreprise et bien souvent la transaction implique un ou plusieurs modes que St-Cyr *et al.* (1998) appellent modes d'acquisition. Selon les auteurs, ces modes d'acquisition servent à décrire le processus de transfert et on y retrouve : l'emprunt, le don, le legs, la prime à l'établissement, le financement des parents et l'épargne personnelle. Ainsi, ces modes nous informent de la

provenance du financement nécessaire à l'acquisition de la ferme. Outre ces modes, il y a l'utilisation de diverses méthodes de transfert. Ces dernières sont, en fait, les différentes avenues possible pour réaliser la vente et voici les principales méthodes répertoriées.

Transfert à l'intérieur d'une société ou d'une compagnie

L'acheteur acquiert progressivement des parts d'une société ou des actions d'une compagnie. Cela débute souvent par 20 % de participation dans l'entreprise (règles d'obtention de la prime à l'établissement) et selon les ententes, les parts augmenteront avec les années.

Le choix entre les deux structures est de nature fiscale et juridique. Il est aussi possible d'avoir les deux structures juridiques. Cela permet d'avoir les avantages des deux et de faciliter la séparation (Préfontaine,1999; St-Roch,2001). Les avantages liés au changement de la structure juridique de l'entreprise sont décrits à l'annexe 1.

Création d'une compagnie de gestion

Les parents se créent une compagnie de gestion dans laquelle ils transféreront les actions nécessaires au coût fiscal pour ne pas être imposés et pour obtenir un fonds de retraite suffisant. Dans l'ancienne compagnie, les actions non transférées seront données aux enfants. La compagnie de gestion demande le rachat de toutes les actions qu'elle vient d'acquérir à la juste valeur marchande. Il n'y aura pas d'impact fiscal pour ce rachat, mais la compagnie de gestion sera imposée sur les revenus de placements. Les parents vont retirer des sommes de la compagnie de gestion et seront imposés sur les dividendes. Cet arrangement est surtout réalisé quand les montants de la vente sont supérieurs à 500 000 \$ (Fréchette, 2001). Afin d'en faciliter la compréhension, voici un exemple de cette méthode. Les parents forment une compagnie de gestion dans laquelle ils transfèrent 500 actions pour une somme de 1000\$ et dont la valeur marchande est de 800 000\$. Les actions restantes sont données à la relève. Par la suite, la compagnie de gestion demande le rachat des 500 actions transférées, à la valeur marchande soit 800 000\$, que la ferme empruntera à une institution financière.

Gel successoral

La compagnie peut effectuer un gel d'actions de la valeur de la ferme et permettre l'intégration de l'enfant sans faire une donation immédiate de cette valeur. Le parent transfère les actifs de la ferme à une société par actions en échange d'actions de gel qui ont une valeur de rachat égale à celle des actifs. Ensuite, la société émet des actions donnant droit à la plus-value future de la ferme. Ces actions peuvent être émises pour quelques dollars au parent et à l'enfant dans des proportions désirées

(ex :60 % parent et 40 % enfant). Ce gel permet au parent de conserver la valeur accumulée de la ferme dans des actions spéciales. Ces actions pourront être rachetées par la compagnie sur un certain nombre d'années. Les actions pourront être transférées à l'enfant au fur et à mesure de son intégration. Si le parent décède, tous les enfants recevront une partie de la valeur accumulée par les parents (St-Roch, 2001; Perreault,1992).

Financement par le vendeur

Les organismes de financement permettent de garantir le prêt en respectant certaines conditions sinon, il y a un risque de perdre l'argent car le prêt est en première hypothèque. Cette procédure amène plusieurs avantages comme un remboursement plus rapide de la dette, grâce à des charges d'intérêts moindres et il est plus facile de renégocier le prêt ou d'arriver à un arrangement en cas de difficulté. Il peut aussi y avoir financement par le vendeur sans garantie d'une institution financière mais les risques sont beaucoup plus élevés.

Location-achat

Pour permettre le transfert de la ferme, le futur propriétaire peut acheter une partie des actifs (ex :troupeau et quota) en contractant un emprunt et il peut louer les autres biens agricoles (terres, bâtiments, machines...) avec un contrat d'une durée correspondant à l'emprunt. Cela permet à l'acheteur de se constituer plus rapidement un fonds pour éventuellement acheter les biens loués.

Aide au démarrage d'une entreprise parallèle

Cette méthode est peu répandue et est surtout utilisée dans le cadre d'un transfert familial. Elle implique que l'entreprise principale parraine la nouvelle entreprise de la relève semblable au système d'intégration. Par la suite, la relève peut racheter l'entreprise principale.

Agents d'immeubles et institutions financières

L'entreprise est vendue dans sa globalité par l'intermédiaire d'un agent d'immeuble ou d'une institution financière qui, bien souvent, font paraître des annonces de la vente dans différents mensuels et hebdomadaires agricoles.

Encan

Les manières de démanteler une entreprise agricole sont peu nombreuses. L'agriculteur peut faire appel à un encanteur qui achète la ferme dans sa globalité pour ensuite la revendre à la pièce, habituellement à l'encan. De plus, le propriétaire peut vendre lui-même

ses actifs agricoles à différentes personnes. La plupart des liquidations d'entreprise se soldent par une vente à l'encan et mène à la disparition de la ferme.

Équité et outils pour compenser les autres enfants

Lors d'un transfert familial, il peut arriver que certains enfants ne fassent pas partie de la relève de l'entreprise. Dans ce cas, les parents seront parfois préoccupés par la façon de traiter tous les enfants équitablement. Comme l'équité est une valeur, chaque personne aura à déterminer ce qui lui apparaît juste ou équitable. Divers facteurs, pour aider à choisir ce qui est le plus adapté pour la famille selon sa situation et ses besoins, sont proposés par les divers intervenants :

- la valeur de revente des biens;
 - le profit que la relève tire de la ferme par rapport à la valeur du travail qu'elle y a investi;
 - l'importance que la relève reçoive la ferme intacte;
 - le niveau de vie et les perspectives d'avenir des enfants qui ne vivent pas sur la ferme;
 - ce que les autres enfants ont déjà reçu (frais de scolarité, prêts...);
 - la contribution de la relève à la ferme;
 - les possibilités que la relève a manquées.
- (Fryer, p.10)

Un arrangement équitable peut vouloir dire un traitement différent entre les enfants mais de façon à être juste pour tous. Voici quelques possibilités d'arrangements équitables.

Héritage

Les autres enfants héritent des autres biens des parents à leur décès. Ces autres biens sont surtout constitués d'actifs non-agricoles et sont légués par testament (Préfontaine, 1999; Keating, 1996).

Assurance-vie

La relève peut souscrire à une assurance sur la vie des parents au bénéfice des autres frères et soeurs. Le montant de l'assurance peut être élevé sans que le coût de la police soit exorbitant en autant qu'il y ait mention payable au dernier décès (Préfontaine, 1999; Fréchette, 2000).

Les autres enfants sont aussi propriétaires de la ferme

Les autres enfants peuvent hériter ou détenir des parts dans la ferme familiale en autant que le successeur puisse gérer la ferme sans risque. Cet outil est rarement utilisé puisqu'il est difficilement réalisable.

Aide financière

Les parents choisissent de faire une contribution monétaire aux autres enfants afin qu'ils puissent réaliser leurs projets l'achat d'une maison, le paiement des frais de scolarité ou l'achat d'un commerce, etc. Cette méthode est de plus en plus utilisée avec l'augmentation du nombre de fermes partiellement démantelées.

Le tableau suivant fait la synthèse des différents modes d'acquisition et des méthodes utilisées pour transférer ou démanteler la ferme. On y retrouve également les outils à la disposition des parents afin de rendre équitable le transfert de l'entreprise.

TABLEAU 6 : SYNTHÈSE DES FORMULES

Éléments	Transfert	Démantèlement
Processus	Graduel ou en bloc	Vente à la pièce
Modes d'acquisition	Emprunt Don Legs Prime à l'établissement Financement des parents Épargne personnelle	Ne s'applique pas
Méthodes utilisées	Changement de structure juridique Création d'une compagnie de gestion Gel successoral Location-achat Aide au démarrage d'une entreprise parallèle	Changement de structure juridique Encan Encanteur Particuliers Agents d'immeubles Institution financière
Équité (outils)	Héritage Assurance-vie Aide financière Propriété de la ferme	Ne s'applique pas

Planification financière de la retraite

Chaque personne a sa façon de percevoir ou d'entrevoir la retraite. Certaines personnes voient en elle la possibilité d'accomplir de nouvelles choses et de nouvelles aventures. D'autres voient la retraite comme une période angoissante car elle représente la fin d'une phase importante de leur vie. Par contre, peu importe les objectifs et les besoins de chacun, il faudra financer ces années de retraite. Ainsi, la comptabilisation des différentes sources de revenu de retraite possibles aidera le producteur et sa conjointe à faire cette planification financière de façon plus judicieuse. On retrouve comme principales sources de revenu de retraite, le revenu de travail (revenu de la ferme, salaire d'un emploi à temps partiel, revenu tiré d'un passe-temps et revenu de consultation), le revenu de location, les pensions et les rentes (pensions de la Sécurité

de la vieillesse, revenu de pension de travail, régime de pensions du Canada, Régime des rentes du Québec, pension privée et les rentes non enregistrées), le revenu de placement comme les dividendes et les intérêts perçus et finalement le revenu provenant de la vente de certains biens.

Planification du transfert de ferme

Le transfert de ferme, comme il a déjà été noté, est un processus qui se déroule dans le temps. Les aspects de planification prennent donc de l'importance, et les auteurs de manière générale, s'entendent pour parler d'une planification à long terme du transfert de ferme. Mais, comme le mentionnent plusieurs producteurs: "Concrètement, quand faut-il commencer à planifier le transfert?". La littérature nous renseigne peu, pour ne pas dire pas du tout, sur la définition de long terme. Un de nos répondants nous a précisé "J'ai commencé à penser et à agir en fonction du transfert de ma ferme le jour où j'en ai fait l'acquisition". Plutôt que d'essayer de quantifier en un nombre d'années le long terme, nous allons nous attarder à essayer de mesurer les impacts des décisions sur l'entreprise. De plus, si les décisions ont des impacts importants, nous analyserons quels sont les éléments moteurs de ces décisions.

Impact à long terme des décisions

Ici, long terme est utilisé dans son sens financier, c'est à dire plus de 10 ans. De même, c'est l'impact financier des décisions qui est mesuré en se basant sur le fait que les capacités financières d'une entreprise sont limitées (capacité à emprunter et à rembourser ses emprunts) et que donc, une décision prise aujourd'hui peut limiter les choix possibles dans le futur.

Pour mesurer l'impact des décisions, nous avons bâti un simulateur PLANILAIT (annexe 3) qui reproduit de manière simplifiée le fonctionnement d'une entreprise laitière sur 20 ans. Appliqué sur une entreprise fictive, nous allons mesurer l'impact de la variation de certains paramètres.

L'entreprise utilisée présente les caractéristiques suivantes :

- 43 vaches
- Actif : 1 800 000 \$, endettement 15 %
- Durée restante des emprunts : 12 ans
- Efficacité technico-économique⁸ (50 % de charges)
- Annuité : 32 000 \$
- Solde résiduel⁹ : 42 000 \$
- Solde résiduel optimum¹⁰ : 14 500 \$

⁸ % de charges = total des charges avant intérêts, salaires et amortissement divisé par les produits bruts

⁹ Solde résiduel = Capacité de remboursement - annuités

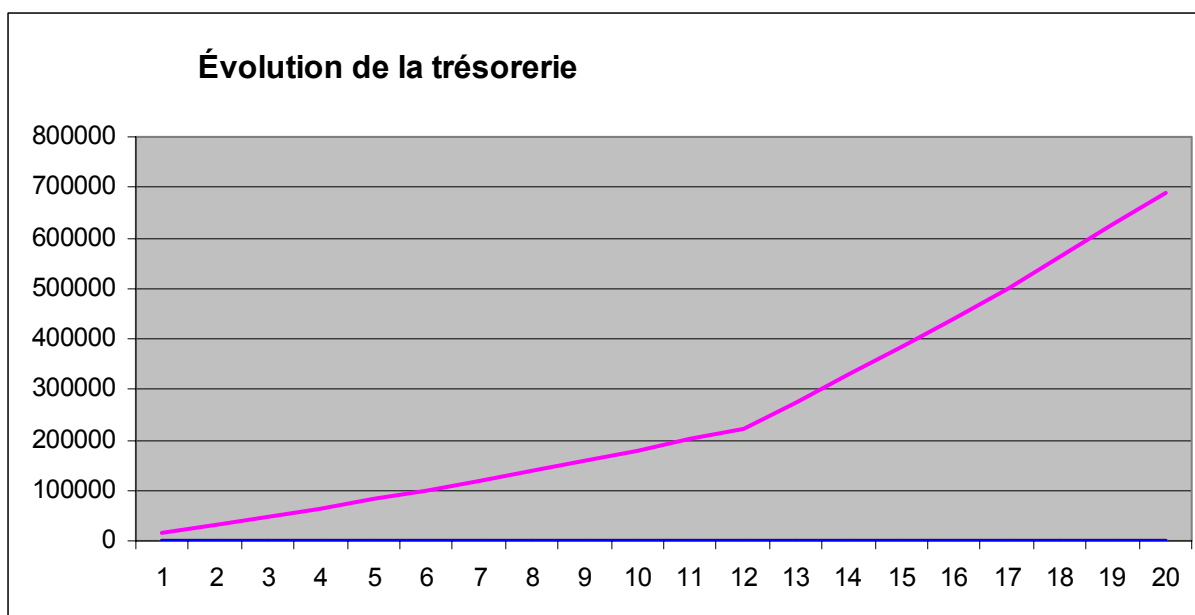
C'est une entreprise peu endettée, d'une bonne efficacité technico-économique, qui n'a pas de difficulté à rembourser ses emprunts (solde résiduel = 42 000 \$) et qui, après avoir remplacé ses immobilisations, dispose encore de 14 500 \$.

Les hypothèses de travail retenues sont les suivantes :

- Les montants disponibles (solde résiduel optimum) sont placés à 3.5 %
- Si le solde résiduel optimum est négatif, les fonds sont pris sur la marge de crédit (6.5%)
- Pas d'investissement, si ce n'est le remplacement des immobilisations donc la conservation de la valeur des actifs

Toutes choses étant égales par ailleurs, comme on le constate sur le graphique 4, cette entreprise disposera au bout de 20 ans, d'un montant d'environ 700 000 \$ qui pourra être utilisé par les parents pour leur retraite, faire un "don" plus important à la relève, aider les frères et sœurs de la relève, etc. De plus, les emprunts initiaux étant remboursés dans les 12 premières années, au bout de 20 ans, l'actif total appartient aux parents.

GRAPHIQUE 4 : FERME EXEMPLE : SITUATION INITIALE



¹⁰ Solde résiduel optimum = Solde résiduel – Amortissement. Dans ce cas, on considère qu'un montant équivalent aux amortissements est réinvesti pour maintenir en état les immobilisations.

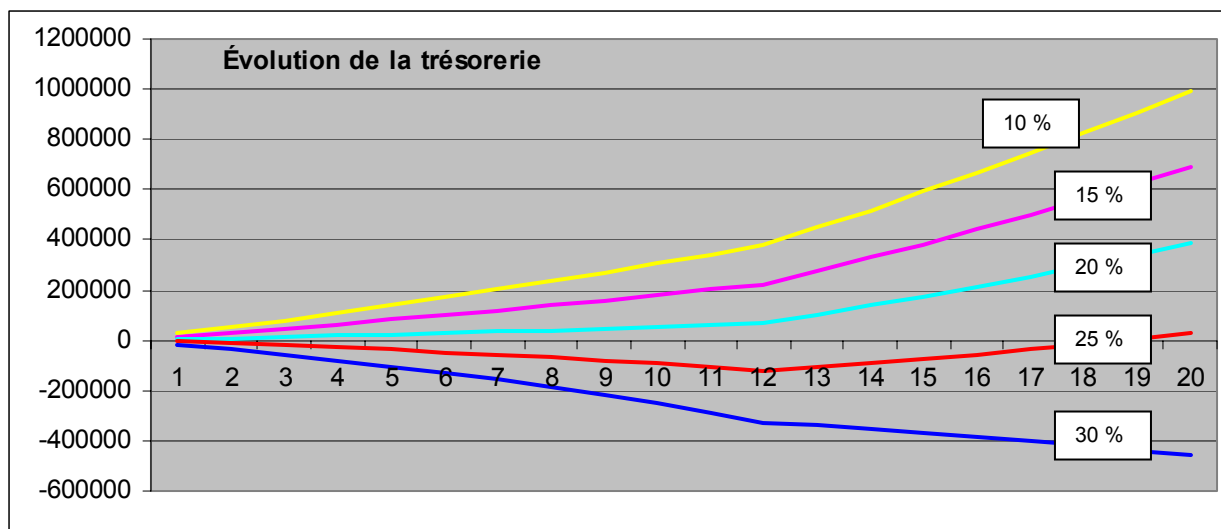
Maintenant si nous faisons varier des paramètres et comparons différentes situations.

1. Variation du taux d'endettement.

Plus l'entreprise est endettée, pour une même efficacité technico-économique, plus son solde résiduel est faible. Nous avons donc fait varier, dans la *Ferme Exemple*, le taux d'endettement initial de 10 % à 30 % par tranche de 5 %.

Plus le taux d'endettement augmente, plus le solde de trésorerie diminue. À un taux de 25 % (taux d'endettement moyen des entreprises laitières québécoises = 24 %). La marge de crédit est utilisée les douze premières années pour faire les remboursements des emprunts initiaux. Les années suivantes, l'annuité étant nulle, le solde résiduel est positif et permet vers la 20^{ème} année de retrouver un solde de trésorerie positif. À ce taux d'endettement, on comprend facilement que la capacité de ré endettement de l'entreprise est très limitée et que les choix (expansion par exemple) sont restreints et devront être repoussés dans le temps. La *Ferme Exemple*, à un taux d'endettement de 30 %, n'est pas capable de faire ses paiements au point que, même à la fin des emprunts, les intérêts sur la marge de crédit sont plus importants que l'annuité qui se termine l'année 12, si bien que l'utilisation de la marge de crédit s'amplifie.

GRAPHIQUE 5 : FERME EXEMPLE : VARIATION DU TAUX D'ENDETTEMENT (10 À 25 %, PAR 5 %)



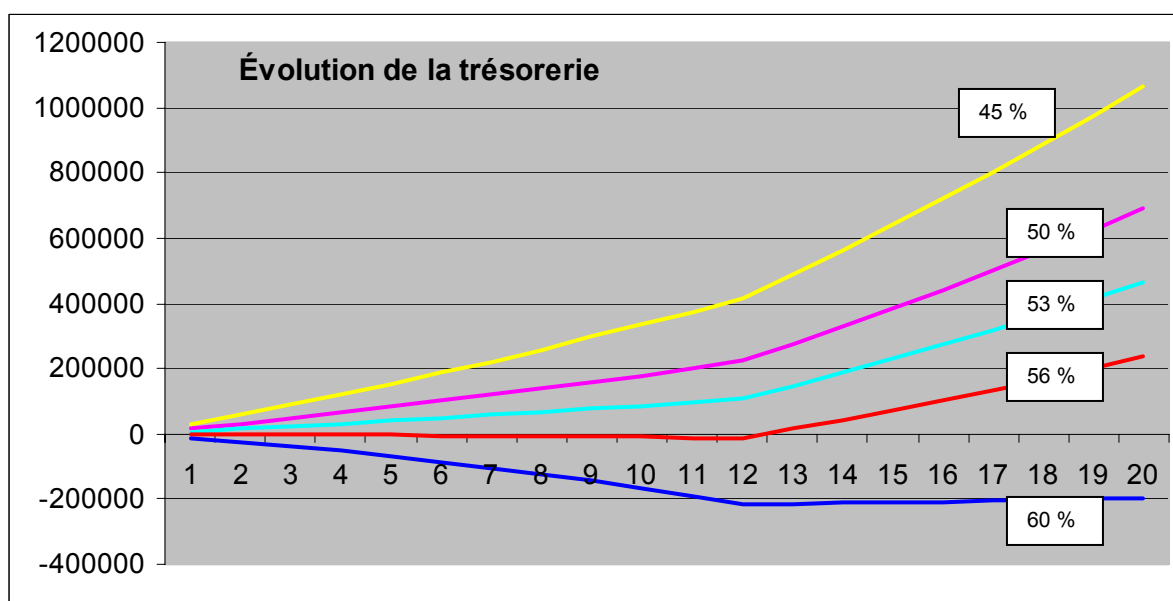
Bien plus important que le taux d'endettement lui-même, c'est la variation de la trésorerie qu'il faut regarder. Une variation de 5 % du taux d'endettement correspond à près de 300 000 \$ de trésorerie au bout de 20 ans !

2. Variation de l'efficacité technico-économique

L'efficacité technico-économique a bien évidemment une incidence majeure sur la capacité de remboursement de l'entreprise. Nous avons fait varier ce taux de 45 % (très bonne efficacité pour une entreprise laitière) à 60 %. Les taux retenus sont : 45 %, 50 % (situation initiale de la *Ferme Exemple*), 53 % (moyenne réalisée par les fermes laitières des GCA en 2001), 56 % (moyenne des fermes laitières des GCA en 2002) et 60 % (entreprise peu efficace).

Le graphique 6 présente les soldes résiduels de la *Ferme Exemple* selon ces 5 hypothèses d'efficacité.

GRAPHIQUE 6 : FERME EXEMPLE : VARIATION DE L'EFFICACITÉ TECHNICO-ÉCONOMIQUE



Une variation de 3 % du pourcentage de charges se traduit par une variation de la trésorerie en 20 ans de plus de 200 000 \$.

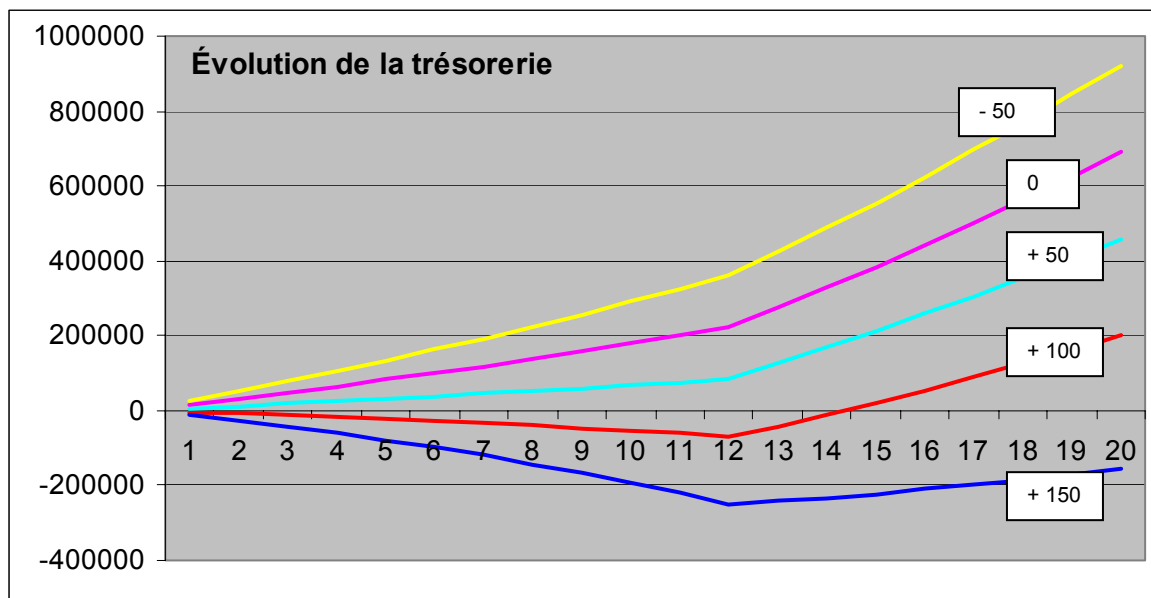
3 – Variation dans la capitalisation.

La valeur des actifs agricoles subit une pression inflationniste importante. La valeur marchande des entreprises n'est pas en lien avec leur valeur productive, donc certains investissements sont peu ou pas rentables. Nous avons donc voulu mesurer l'impact d'investissements non rentables sur la *Ferme Exemple* qui possède 1 800 000 \$ d'actifs. Si on enlève 50 000 \$ d'actifs ou si on en rajoute de 50 à 150 000 \$ par tranche de 50 000 \$, quel effet cela a-t-il sur la trésorerie à long terme ?

Précisons que ces montants sont dans des actifs non productifs qui ne changent en rien le niveau de produits ou d'efficacité de l'entreprise. Ils changent seulement la valeur des actifs et les besoins de liquidités qui

en résultent. Même si cette hypothèse de non productivité des actifs peut paraître forte, elle a, dans certains cas, un certain réalisme. Rappelons seulement, d'après Statistiques Canada (recensement 2001), que chaque ferme québécoise possède en moyenne 3.37 tracteurs (3.25 au Canada) pour cultiver 106 ha (237 ha au Canada) soit un tracteur pour 31 ha en cultures (1 tracteur pour 73 ha au Canada). De plus, la valeur moyenne des tracteurs par ferme est de 17 214 \$ au Québec et de 15 930 \$ seulement au Canada.

GRAPHIQUE 7 : FERME EXEMPLE : VARIATION DES ACTIFS NON PRODUCTIFS



On constate que chaque 50 000 \$ d'actifs non productifs se traduit, là encore, par une variation de trésorerie de plus de 200 000 \$. Dans notre exemple, pour les montants de 100 et 150 000 \$ d'actifs non productifs supplémentaires, la marge de crédit est utilisée au point que cela va retarder ou limiter les choix futurs.

En résumé, 5 % d'endettement, ou 3 % d'efficacité, ou 50 000 \$ d'actifs non productifs ont chacun un impact à long terme sur la trésorerie d'environ 200 000 \$. Nous aurions pu combiner plusieurs de ces facteurs!

Cette simulation, bien qu'imparfaite, démontre hors de tout doute, l'importance des décisions qui se prennent sur une entreprise, leur impact majeur sur la situation financière à long terme et leur impact également sur la possibilité et/ou la liberté de choix futurs ; 200 000 \$ de plus ou de moins font entrevoir le transfert de l'entreprise de manière différente ! C'est ce qui peut faire la différence entre avoir la possibilité financière de transférer ou "de ne pas avoir le choix de démanteler".

Moteur de la décision

La situation financière et les résultats économiques sont certes des éléments pris en considération dans les décisions. Cependant, bien d'autres éléments interviennent.

En gestion stratégique, on parle, entre autres, de vision et de valeurs (Levallois *et al*, 2002). La vision de l'entreprise étant l'image que chaque personne se fait de son entreprise dans cinq, dix ans ou plus. Cette vision est d'autant plus importante qu'elle conditionne les décisions que l'on va prendre. "En effet, consciemment ou non, l'agriculteur prend ses décisions tout au long de sa vie professionnelle avec cette image de son entreprise en arrière plan, avec l'espoir de s'en rapprocher un peu plus chaque jour." (p. 8).

Cette vision, cette représentation de l'entreprise, repose en grande partie sur les valeurs personnelles. Les valeurs touchent des concepts aussi divers que la famille, le travail, le patrimoine, le rôle social, la réussite, l'argent, la justice, l'équité, la liberté, le bien-être, etc. Chaque individu dose et relativise ces valeurs, qui peuvent être antagonistes, pour construire son propre système de valeurs.

Sans porter de jugement, on peut imaginer qu'un système de valeurs dans lequel les valeurs patrimoniale, sociale et d'équité seraient peu ou pas présentes, donnera naissance à une vision d'entreprise qui entraînera des décisions dans lesquelles la relève aura possiblement peu de place.

La mise en route d'un processus de transfert repose sur les valeurs personnelles qui conditionnent la vision de son entreprise et donc les décisions qui, elles, ont des répercussions financières à long terme.

Quand doit-on commencer à penser au transfert ? Chaque cas est particulier, nous ne proposerons donc pas de réponse précise. Si ce n'est qu'un transfert repose sur des valeurs qui sont importantes ou pas dans son système de valeurs, qu'il fait donc partie ou non de la vision à long terme que l'on a de son entreprise.

Programmes et mesures fiscales

Dans cette section, nous avons répertorié et présentons les différents programmes d'aide et les principales mesures fiscales qui sont offerts aux producteurs agricoles en situation de transfert et qui facilitent aussi l'établissement de la relève.

La valeur nette¹¹ moyenne des exploitations agricoles a augmenté de 17 % entre 1993 et 1997 et se situe actuellement à plus de 646 000 \$ (Agriculture et Agroalimentaire Canada, 2000). Depuis les années 70, l'augmentation de la taille des fermes, la forte capitalisation et l'inflation du prix des terres ont contribué à complexifier la réalisation de la transmission des exploitations agricoles (Pilon-Lê, 1984). La juridiction conjointe du fédéral et du provincial en agriculture justifie leur implication dans le transfert de telles entreprises.

Programmes provinciaux et fédéraux

L'ensemble des programmes suivants est accessible aux agriculteurs et à la relève pour faciliter le transfert de la ferme à une personne apparentée ou non. Le rapport annuel 2001-2002 de Financement agricole Canada montre que seulement 13 % des prêts approuvés ont été alloués à la province de Québec. Ainsi, les agriculteurs québécois financeraient leur emprunt dans une proportion de 87 % avec des programmes provinciaux. À partir de ces données, on peut déduire que le même scénario se reproduit en ce qui concerne les programmes reliés au transfert de ferme puisqu'ils sont inclus dans ces statistiques.

Au niveau provincial, on retrouve La Financière agricole du Québec¹² gérée en partenariat avec le milieu agricole et qui assure la continuité des services qui étaient précédemment offerts par la Régie des assurances agricoles du Québec et la Société de financement agricole. Elle met à la disposition des entreprises des produits et des services en matière de protection du revenu, d'investissement, d'assurance agricole ainsi que de financement agricole. Parmi ceux-ci, certains s'adressent aux producteurs en situation de transfert et d'autres visent plus particulièrement la relève. Notamment, La Financière agricole du Québec offre depuis 1969, la prime à l'établissement qui s'avère être un programme d'aide à l'établissement, au développement et à la formation. Il prévoit l'attribution de subventions en capital aux producteurs et productrices de 18 à 40 ans qui possèdent 20 % des parts d'une entreprise agricole rentable, une année d'expérience, et qui ont terminé une formation de niveau secondaire ou collégiale en agriculture ou l'équivalent. L'aide à l'établissement est de 40 000 \$ pour les titulaires d'un diplôme d'études collégiales (DEC) en gestion et exploitation d'entreprise agricole ou une formation équivalente reconnue. Elle donne droit à 30 000 \$ pour les autres DEC en agriculture ou leurs équivalents reconnus et de 20 000 \$ pour ceux et celles qui ont un diplôme d'études professionnelles (DEP) en agriculture ou l'équivalent. Cette subvention est versée sur une période de 4 ans et peut être attribuée à quatre personnes qui s'établissent à temps plein au sein d'une même entreprise, pour un maximum de 120 000 \$. Une personne n'est éligible qu'une seule fois et l'aide doit être utilisée pour des investissements à

¹¹ La valeur nette correspond à l'actif agricole total moins le passif agricole total.

¹² Cette organisation a démarré ses activités le 17 avril 2001.

caractère durable en agriculture. Elle peut servir à rembourser les dépenses liées à l'obtention d'une formation agricole ou aux dépenses liées à l'amélioration de la gestion de l'entreprise. Enfin, cette aide peut aussi servir à effectuer des versements d'intérêt sur des prêts.

Pour l'exercice 2000-2001, l'aide à l'établissement accordée par La Financière agricole du Québec totalisait 10 millions de dollars soit une augmentation de 31 % des montants autorisés et de 28 % du nombre de subventions accordées par rapport à l'exercice précédent (La Financière agricole du Québec, 2001). Ce programme est unique au Canada et donne droit à un rabais de 25 % sur les cotisations de l'Assurance stabilisation du revenu agricole (ASRA) durant deux années d'assurance consécutives pour les productions éligibles. L'adhérent dispose d'un délai de deux ans pour se prévaloir de ce rabais.¹³

Aussi offert par cette organisation, le programme Sécuri-taux établissement qui est un prêt à taux réduit, possède les mêmes conditions d'admissibilité que la prime à l'établissement. Le Sécuri-Taux établissement est consenti sur les premiers 250 000 \$ dollars empruntés par l'entreprise. La protection offerte est fonction de la formation¹⁴ et est assurée par le remboursement à l'entreprise de la totalité des intérêts excédant ces taux pendant les cinq premières années du prêt à l'établissement.

Le propriétaire d'une ferme en situation de transfert peut également profiter de la Formule vendeur-prêteur qui permet au vendeur d'agir comme prêteur auprès des acheteurs de son entreprise tout en bénéficiant d'un prêt garanti par le gouvernement. Dans cette même lignée, La Financière agricole du Québec peut consentir des prêts qui seront garantis avec un taux d'intérêt en partie subventionné pouvant atteindre deux millions de dollars avec un amortissement maximal de 30 ans. Dans le cas de la relève, une aide supplémentaire est octroyée, c'est-à-dire une subvention en capital et une réduction du taux d'intérêt.

Conçu et administré par La Financière agricole du Québec, le programme Compte de stabilisation du revenu agricole (CSRA), en vigueur depuis novembre 2001, avait pour objectif d'offrir aux exploitants agricoles du Québec un outil de gestion des risques basé sur le revenu global de l'entreprise. Il permettait la constitution de fonds individuels pouvant recevoir les contributions des producteurs agricoles et de La Financière agricole du Québec. De plus, il prévoyait le retrait de certains montants afin de compenser les baisses de revenus agricoles. Le programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA) continuait de jouer son rôle en étant complémentaire au CSRA. La contribution annuelle maximale d'une entreprise agricole équivalait à 6 % des ventes nettes des produits considérés dans le cadre du programme

¹³ Loi sur l'assurance-stabilisation des revenus agricoles, L.R.Q., c.A-31, art. 2,3,5,6 et 6.1

¹⁴ DEC = taux plafonné à 6%, DEP = Taux plafonné à 7% et autres formations à 8%

CSRA. Aussi, au plan fiscal, les contributions étaient perçues comme une dépense agricole tandis que les retraits étaient considérés comme un revenu agricole. Suite aux recommandations de La Financière agricole, le MAPAQ a autorisé la suspension de l'application du CSRA en 2002 et 2003 pour certaines productions agricoles¹⁵.

Financement agricole Canada (FCC)¹⁶

Au niveau fédéral, Financement agricole Canada offre des produits et des services de financement depuis 1959. En fait, la mission de FCC consiste à mettre en valeur le secteur rural canadien par la prestation de services financiers et commerciaux aux fermes et aux entreprises agroalimentaires. La société d'État offre aux producteurs désirant se retirer et ceux qui désirent s'établir, le programme Coups d'appoint. Ce dernier est composé de trois produits dont le premier est le prêt Agris-relais. Ce prêt facilite le transfert de propriété d'une génération à la suivante. Il n'est pas nécessaire que l'acheteur et le vendeur soient apparentés. Une mise de fonds (minimum 10 %) est versée au vendeur et FCC accorde un prêt pour le solde du prix d'achat. L'acheteur n'a pas à fournir de garantie. Le vendeur touche une tranche du prix de vente immédiatement, puis échelonne le reste sur une période maximale de cinq ans. L'intérêt est payé uniquement sur la somme décaissée alors une plus grande part des paiements est affectée au capital du prêt initial, permettant à l'acheteur de se constituer rapidement un capital. Après cinq ans, le vendeur aura touché la totalité du prix de vente de la ferme et l'acheteur devra renégocier le reste du prêt avec FCC.

Le second est le prêt Agri+ emploi qui nécessite une mise de fonds minimale de 10 % du prix d'achat. Ce prêt permet d'utiliser un revenu d'appoint pour faire baisser la mise de fonds. Pour être éligible, il faut démarrer une exploitation agricole et être agriculteur à temps partiel. Tant que le titulaire a un revenu d'appoint stable, il peut acheter une terre agricole sans avoir à économiser une mise de fonds élevée. Ce prêt peut aussi servir à l'achat d'équipements et de quotas. Finalement, le prêt Agri-croissance offre des options de paiements différés aux agriculteurs débutants ou en développement qui ne réaliseront qu'un revenu limité sur une période d'un à trois ans.

Il existe aussi au niveau fédéral, un Compte de stabilisation du revenu net (CSRN) géré par différentes institutions financières. Ce programme a été conçu pour aider les producteurs agricoles à stabiliser à long terme les revenus que produit la ferme. Au Québec, les productions admissibles sont les productions maraîchères comestibles, maraîchères ornementales, de pommes de terre de croustilles et apicoles. Pour chaque dollar investi par le producteur, le gouvernement verse un dollar. Les cotisations du producteur et celles des gouvernements sont gérées

¹⁵ La liste des productions encore admissibles au CSRA se trouve à l'annexe X.

¹⁶ Site de Financement agricole Canada, <http://www.fcc-sca.ca/> (Page consultée le 3 juillet 2002)

dans deux fonds distincts; le premier est le compte dans lequel s'accumule les cotisations du producteur et le second fait partie du Trésor fédéral et contient la part des gouvernements et les intérêts produits qui sont versées au nom du producteur. Un boni d'intérêt de 3 % est donné au producteur et les fonds s'accumulent à l'abri de l'impôt. À la retraite, les placements peuvent être retirés, incluant les contributions des gouvernements. Pour l'année de stabilisation 2001, la valeur totale des dépôts effectués s'élevait à 15 262 341 \$ dont seulement 206 022 \$ provenait du Québec ce qui équivaut à environ 1,35 % des dépôts¹⁷.

Mis en place en 2002, la Programme canadien du revenu agricole (PCRA) est un programme de soutien du revenu agricole global à participation volontaire. Au Québec, il est financé à 60 % par le gouvernement fédéral et à 40 % par le gouvernement provincial. En fait, ce programme a été conçu pour appuyer et compléter les programmes fédéraux et provinciaux de soutien du revenu déjà existants. À titre informatif, pour éviter une double indemnisation, les compensations nettes qui sont versées dans le cadre de l'ASRA sont ajoutées aux revenus de l'année de réclamation. En ce qui concerne les participants au CSRA et au CSRN, un montant égal à 3 % des ventes nettes admissibles est inclus dans la marge de l'année de réclamation afin de tenir compte des fonds qui peuvent être obtenus au moyen de ces programmes.

Parmi les productions contingentées¹⁸, seules la Fédération des producteurs de lait du Québec et celle de volailles ont mis à la disposition de la relève un prêt de quota.

Prêt de quota laitier¹⁹

Le programme de prêt 1+4, géré par la Fédération des producteurs de lait du Québec (FPLQ), est en vigueur depuis le 1^{er} août 2002. Il prévoit un prêt de 5 kilos qui peut être fait en deux étapes. Dans un premier temps, une entreprise a droit à un prêt de 1 kilo dès que la relève est âgée de 18 à 35 ans, détient un DEP en production laitière ou l'équivalent, n'a jamais été en production, fait de la production laitière sa principale occupation, est propriétaire d'au moins 20 % des parts de l'entreprise et est membre en règle de la Fédération de la relève agricole du Québec (FRAQ). Une fois ce prêt reçu, la relève a droit à un prêt supplémentaire de 4 kilos lorsqu'il devient propriétaire d'au moins 50 % des parts de l'entreprise. Le remboursement du prêt débute la sixième année suivant le prêt de 4 kilos et l'entreprise rembourse à raison d'un

¹⁷ Agriculture et Agroalimentaire Canada. Rapport des statistiques du PCRA/CSRN, www.agr.gc.ca/nisa/. (Page consultée le 3 juillet 2002)

¹⁸ Au Québec, les productions contingentées sont la production laitière, de poulets, de dindons et d'oeufs.

¹⁹ Règlement sur les quotas des producteurs de lait, Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche. L.R.Q., c. M-35.1, art. 93 et R.R.Q., c.M-35.1 r.2.1.1.02, art 49 à 53.

kilo par année. Si l'entreprise n'obtient pas le prêt de 4 kilos alors elle devra rembourser le prêt d'un kilo 10 ans après l'avoir reçu.

Prêt de quota de poulet²⁰

Ce programme est offert par la Fédération des Producteurs de Volailles du Québec (FPVQ) dans le but de stimuler la relève. Pour obtenir un prêt de quota de poulet, la relève doit satisfaire certaines conditions soit :

- être âgée entre 18 et 40 ans;
- être titulaire d'un quota d'au moins 150 m² ou être propriétaire d'au moins 20 % des actifs d'une entreprise avicole qui est elle-même titulaire d'un quota (le pourcentage des parts multiplié par le quota détenu par l'entreprise doit être d'au moins 150 m²);
- n'avoir jamais détenu un quota de plus de 150 m² depuis plus de 5 ans.

La FPVQ attribue les quotas en parts égales à chacun des requérants sans toutefois excéder 100 m². Tant que le maximum de 100 m² n'a pas été reçu, la relève peut répéter sa demande l'année suivante. Après dix ans, la relève devient propriétaire de ce quota et peut en disposer selon sa volonté.

D'autres programmes sont offerts spécifiquement par certaines institutions financières comme les Caisses Populaires Desjardins et la Banque Nationale. Les caisses Desjardins offrent le programme d'aide Terre-à-terre Desjardins pour le retrait des affaires et la relève agricole. Ce programme vise le développement de l'autonomie financière de la relève, le développement de la transférabilité de l'entreprise, la protection contre les imprévus, la planification de la retraite et de la sécurité financière, la préservation du capital pour les héritiers et la santé financière à la retraite. De plus, les caisses proposent un plan collectif d'épargne établissement agricole qui s'avère être un Régime d'accession à la propriété. Ce plan s'adresse aux futurs agriculteurs et permet d'accumuler du capital pour s'établir en agriculture. Les cotisations donnent droit à une déduction fiscale et il est possible de retirer jusqu'à 20 000 \$ des fonds sans impact fiscal afin de financer en partie l'acquisition d'une ferme.

La Clé des champs, qui vise le transfert de ferme parents-enfants, est une solution mise au point par la Banque Nationale pour aider les producteurs agricoles à planifier leur retraite afin de préserver leurs intérêts et ceux de leurs enfants. Cette planification est de concert avec un service de consultation externe qui traite autant des aspects financiers, fiscaux, juridiques qu'humains. Il peut débuter jusqu'à dix ans avant le transfert et se prolonger jusqu'à dix ans après.

²⁰ Règlement sur la production et la mise en marché du poulet, Loi sur la mise en marché des produits agricoles, alimentaires et de la pêche L.R.Q., c. M-35.1, art. 93 et 97 et R.R.Q., c.M-35.1 r 13.2, art 19 à 24

Enfin, des organismes liés au développement économique offrent des subventions et des services de démarrage d'entreprises. Ainsi, au niveau provincial les Centres locaux de développement (CLD) allouent des subventions pour les jeunes qui démarrent leur première entreprise dans le but d'augmenter la mise de fonds des jeunes entrepreneurs. Pour être admissible, la relève doit être âgée entre 18 et 35 ans, contribuer financièrement au projet par une mise de fonds qui représente au moins 25 % de l'aide demandée, posséder une expérience et une formation pertinente au projet, créer sa première entreprise, s'engager à travailler à temps plein dans l'entreprise et créer deux emplois permanents incluant celui du promoteur. Les contributions sont non remboursables et peuvent atteindre un maximum de 8 000 \$. Les critères d'investissement peuvent différer selon la région. Aussi, la Société d'aide au développement de la collectivité (SADC), organisme fédéral sans but lucratif, dispose d'un fonds d'investissement propre à chacune des sociétés lui permettant d'intervenir auprès des petites entreprises du milieu et offre aussi divers services financiers et techniques.

Lois ayant des incidences sur le transfert

D'une part, certaines lois doivent être prises en considération lorsqu'il y a un transfert de ferme comme les lois visant à protéger le territoire et les activités agricoles de même que celles portant sur l'environnement. D'autre part, certaines lois fiscales des deux paliers du gouvernement touchent directement la transmission et la succession de l'entreprise qu'elle soit familiale ou non. La Loi de l'impôt sur le revenu (L.I.R.)²¹ au fédéral et la Loi sur les impôts (L.I.)²² au provincial ont reconnu la spécificité de l'agriculture en accordant certaines particularités à l'entreprise agricole. Ainsi, certaines mesures fiscales s'adressent à l'entreprise agricole et concernent directement les situations de transfert de la ferme. Nous présenterons ici les deux principales mesures fiscales qui jouent un rôle dominant lors de la vente de la ferme soit les règles de roulement et la déduction pour gains en capital de 500 000 \$. La description des autres lois et mesures ayant des incidences sur la vente de l'entreprise agricole, se trouvent à l'annexe 1.

Transfert direct entre vifs aux enfants

La Loi prévoit le «roulement»²³ entre vifs de certains biens sans qu'il soit nécessaire de réaliser une perte ou un gain accumulé sur ceux-ci. Cette disposition permet de reporter le gain en capital jusqu'au moment où l'enfant dispose lui-même du bien. Ainsi, la réalisation du gain en capital peut être différée sur plusieurs années en autant que le bien se transmette entre générations. Ces règles de report d'impôt prévues dans

²¹ Loi de l'impôt sur le revenu, L.R.C. (1985), 5^e supp., c.1 et mod., art 33 (ci-après L.I.R)

²² Loi sur les impôts, L.R.Q., c.I-3 et mod. (ci-après L.I.)

²³ L.I.R., art., 73,85 et 97

les lois fiscales lors de transfert de biens agricoles parents-enfants sont donc possibles en respectant ces conditions :

1. Transfert parents-enfants²⁴
2. L'enfant doit résider au Canada
3. Les biens transférés sont :
 - Terres agricoles situées au Canada
 - Biens amortissables Partie XI situés au Canada
 - Quota relatif à l'exploitation d'une entreprise agricole au Canada
 - Participation dans une société de personnes agricole familiale
 - Action dans une compagnie agricole familiale
4. Les biens transférés étaient utilisés avant le transfert dans le cadre d'une entreprise agricole dans laquelle le contribuable, son conjoint ou l'un de ses enfants prenait une part active de façon régulière et continue.

Le principe est que celui qui exploite une entreprise agricole peut, libre d'impôt, transférer directement à son enfant certains biens qu'il possède et qui sont utilisés dans le cadre de l'entreprise agricole. Les biens visés sont utilisés principalement dans le cadre de l'exploitation agricole dans laquelle prend part le producteur, sa conjointe ou un enfant. Les biens en inventaire (troupeau et récolte) et les placements ne sont pas soumis à cette règle.

Types de roulement

- D'un particulier à une société de personnes
- D'un particulier à une société par actions
- D'une société de personnes à une société par actions
- D'une société de personnes à une autre société de personnes
- D'une société par actions à une autre société par actions
- D'une société par actions à une société de personnes

Il est donc possible de vendre ces biens à un prix moindre que la juste valeur marchande (voir annexe 2).

Déduction pour gains en capital de 500 000 \$ sur les biens agricoles²⁵

Un producteur agricole qui possède des biens agricoles admissibles peut réclamer une exonération cumulative à vie de 500 000 \$ sur le gain en capital accumulé au moment de la disposition de ceux-ci. Cette exemption pour gains en capital joue un rôle important lors du transfert et du démantèlement de l'entreprise agricole. Dans le cas d'un transfert,

²⁴ La définition du mot enfant, inclut petits-enfants, arrières petits-enfants, brus, gendres. L.I.R., art., 252

²⁵ L.I.R., art., 110.6

cette mesure exerce un effet à la baisse sur le prix des fermes à l'avantage de la relève agricole. Le gain en capital imposable doit résulter de la vente de biens agricoles admissibles.

Biens agricoles admissibles :

- Terres agricoles
- Bâtiments agricoles
- Quota
- Participations dans une société de personnes agricole
- Actions dans une compagnie agricole

Biens agricoles admissibles

Acquis avant le 18 juin 1987 : se qualifient à la déduction si les biens sont utilisés principalement dans le cadre d'une entreprise agricole.

Acquis après le 18 juin 1987 : pour être admissibles, ils doivent être utilisés principalement dans le cadre d'une entreprise agricole et avoir appartenu au producteur, conjointe, enfant ou société agricole familiale pour une période d'au moins 24 mois avant la disposition du bien. De plus, pendant 2 ans, le revenu brut agricole de la personne doit avoir dépassé le revenu de toutes autres sources.

Pour être éligibles à cette exemption, les parts d'une société de personnes agricole familiale et les actions d'une compagnie agricole familiale doivent respecter certaines conditions :

- 90 % et + des actifs sont utilisés dans le cadre de l'exploitation agricole;
- détention minimale de 24 mois pour la société de personnes avant l'utilisation ou la compagnie doit exister depuis au moins deux ans.
- participation active et continue soit du parent, d'un enfant, du conjoint, d'un frère ou d'une soeur dans l'entreprise.

Ce premier chapitre nous aura permis de faire un tour d'horizon sur le processus de retrait de l'agriculteur lors d'un transfert intergénérationnel de la ferme ou lors d'un démantèlement. Les éléments qui se dégagent de cette première partie, nous permettent de mieux cerner la population étudiée et constituent les jalons de base à l'élaboration de notre recherche.

Chapitre

2

**CADRE OPÉRATOIRE ET
MÉTHODOLOGIE D'ENQUÊTE**

CADRE OPÉRATOIRE ET MÉTHODOLOGIE D'ENQUÊTE

Suite aux parties précédentes, nous présentons dans cette section nos choix et procédures méthodologiques. Dans un premier temps, nous présenterons les quatre dimensions retenues de même que l'approche privilégiée pour l'étude de notre problématique. Par la suite, nous apporterons des précisions sur la construction de l'échantillon, la cueillette des données et sur le cadre d'analyse.

1. Les quatre dimensions

Les dimensions technico-économique, financière, fiscale et organisationnelle sont étudiées pour arriver à connaître dans quelle situation se trouve l'entreprise lorsqu'elle est transférée ou démantelée et pour arriver à identifier les différentes formules utilisées. Pour chacune d'elles, des indicateurs²⁶ ont été choisis afin de tracer le portrait de la situation avant, pendant ou après le processus. Ces indicateurs ainsi que le moment auquel ils sont évalués sont présentés ci-dessous, sous la forme de tableaux. Ils ont servi à l'élaboration du questionnaire en vue des entrevues auprès des agriculteurs retirés. Aussi, une fiche d'identification a été élaborée afin de noter les informations nominales de façon à avoir un portrait familial du répondant (nombre d'enfants, âge, statut civil, etc.) ainsi qu'un portrait de l'ensemble de l'échantillon. Cette section fait en quelque sorte la synthèse de ce qui a été présenté auparavant, c'est-à-dire pourquoi un agriculteur choisit de démanteler plutôt que de transférer sa ferme et comment il procède pour transférer ou démanteler son exploitation.

Technico-économique

Cette dimension permettra d'évaluer les aspects techniques et les résultats économiques de l'exploitation. Ces indicateurs seront analysés avant le processus de transfert ou de démantèlement et donneront une idée de l'efficacité de l'entreprise.

²⁶ Les indicateurs qui composent les quatre dimensions sont issus de plusieurs sources.

TABLEAU 7 : INDICATEURS TECHNICO-ÉCONOMIQUES

Indicateurs	Situation avant	Pendant	Situation après Agriculteur/ entreprise
Portrait technico-économique	X		
Produits bruts/\$ d'actifs	X		
Produits bruts/UTP	X		
Machinerie/\$ de produits			
- % de charges	X		
- RST/UTP	X		
- produits bruts totaux	X		

Financière

Ce sont les éléments du transfert et du démantèlement qui concernent les investissements, le financement, les fonds qui circulent dans l'entreprise ainsi que la valeur de la ferme. De plus, certains indicateurs porteront sur la situation financière de la famille afin de cerner de façon plus précise la situation du cédant à la retraite.

TABLEAU 8 : INDICATEURS FINANCIERS

Indicateurs	Situation avant	Pendant	Situation après Agriculteur/ entreprise
<u>Portrait financier de l'entreprise</u>			
- bilan (valeur marchande et fiscale) valeur et nature des actifs valeur et nature du passif avoir propre		X	X
- valeur de la cession (à la vente)		X	
- valeur marchande	X		
- marge de sécurité sur les produits	X		
- ratio de fonds de roulement	X		

- capacité de remboursement (CDR)	X		
- solde résiduel	X		
- ratio d'autonomie financière	X		
- revenus de retraite (agricole et non-agricole)			X
<u>Portrait financier de la famille</u>	X		X
- bilan actifs passif avoir			
- autres revenus non-agricoles	X		X

Fiscale

Cette dimension réfère aux mesures et aux stratégies relatives à l'impôt se rapportant au transfert et au démantèlement des entreprises agricoles québécoises.

TABLEAU 9 : INDICATEURS FISCAUX

Indicateurs	Situation avant	Pendant	Situation après Agriculteur/ entreprise
Formule fiscale utilisée			
- montant d'impôt payé		X	
- impôt minimum		X	
- déduction pour gains en capital		X	
- roulement		X	
- réserve de gains en capital		X	
- réserve sur les autres biens (stocks et animaux)		X	
- taxe sur le capital		X	
- vente d'actions ou d'actifs		X	
- stratégies utilisées		X	

Organisationnelle

Cette dimension se rapporte à la structure et au mode de fonctionnement de l'entreprise lors d'un transfert de ferme ou d'un démantèlement. Des aspects plus qualitatifs y sont aussi traités particulièrement en ce qui concerne le taux de satisfaction, les motifs du démantèlement et l'équité.

TABLEAU 10 : INDICATEURS ORGANISATIONNELS

Indicateurs	Situation avant	Pendant	Situation après Agriculteur/ entreprise
- formule de démantèlement ou de transfert		X	
- taux de satisfaction			X
- raisons du démantèlement	X		
- arrangements pour les héritiers (équité)			X
- conception de l'équité	X		X
- sources de revenu de retraite			X
- nombre d'années du processus		X	
- structure légale		X	
- services conseils		X	
- type de conseil	X		
- contrats légaux (conventions, testaments, inaptitude...)		X	
- les activités à la retraite			X
- programmes utilisés	X	X	

2. Choix de la démarche

Il était très difficile voire impossible d'envisager étudier le transfert de ferme et le démantèlement à partir d'un échantillon représentatif puisque nous ne possédons aucune information concernant la population visée (les agriculteurs retirés). De plus, le nombre exact de transferts et de démantèlements annuels n'est recensé par aucun organisme.

Étant donné ce manque de renseignements, nous avons choisi de faire une étude exploratoire de type qualitatif qui vise à documenter le phénomène et à induire des connaissances du terrain (Parent, 1994). Cette méthodologie est basée sur des entrevues semi-dirigées avec des exploitants agricoles retirés. La méthode retenue est l'étude de cas inter-sites, appelée aussi comparaison multi-cas (Yin, 1994; Lessard-Hébert *et al.*, 1996). Compte tenu du questionnement de la recherche, cette méthode était des plus appropriée puisqu'elle concerne le comment et le pourquoi d'un phénomène contemporain peu documenté soit le démantèlement et le transfert de ferme. Cette méthode de recherche permet de recueillir des observations à la fois qualitatives et quantitatives pour illustrer les complexités d'une situation dont le chercheur n'a pas ou très peu de contrôle (Yin, 1994). De plus, elle apporte une meilleure compréhension des phénomènes étudiés ainsi que des groupes de personnes impliquées et permet de dégager les grandes tendances sur les formules utilisées. Les résultats de la recherche pourront suggérer aux lecteurs une démarche lors d'une situation similaire ou mieux de comprendre les conséquences d'une option comparée à une autre.

Il ne faut pas confondre le sens de l'expression «étude de cas» utilisée dans le contexte de la recherche scientifique avec deux autres sens possibles. Dans un premier sens, l'expression peut désigner une stratégie d'apprentissage fréquemment utilisée dans le cadre des sciences administratives. Dans un autre sens, cette expression fait référence à certaines pratiques cliniques, par exemple celle du psychologue clinicien, dont le but est de mieux saisir l'ensemble des principales caractéristiques du client pour poser un diagnostic (Lessard-Hébert *et al.*, 1996).

Cette stratégie de recherche surtout développé par Robert Yin et Kathleen M. Eisenhardt dans les années 1980, vise à faire converger les éléments d'explication entre plusieurs cas. Nous nous sommes donc principalement inspirés de ces auteurs pour construire notre cadre d'analyse. Le tableau 11 illustre les différentes étapes de recherche dans le cadre d'une étude multi-cas.

TABLEAU 11 : ÉTAPES DE L'ÉTUDE DE CAS INTER-SITES

Étapes	Activités
Début de la recherche	<ul style="list-style-type: none"> • élaboration de questions de recherche • spécification des variables d'intérêt • aucune formulation d'hypothèse
Sélection des sites	<ul style="list-style-type: none"> • délimitation de la population • échantillonnage théorique
Choix des instruments de collecte de données	<ul style="list-style-type: none"> • utilisation de plusieurs méthodes • combinaison de données qualitatives et quantitatives
Début de l'investigation sur le terrain	<ul style="list-style-type: none"> • chevauchement de la collecte et de l'analyse • usage de méthodes de collecte flexibles pour exploiter toute opportunité
Analyse des données	<ul style="list-style-type: none"> • analyse de chaque cas individuel (intra-site) • comparaison inter-site en utilisant des techniques divergentes
Synthèse des résultats	<ul style="list-style-type: none"> • tabulation itérative des données pour chacune des variables • logique de reproduction continue d'un site à l'autre • recherche du «pourquoi» derrière les relations mises en lumière
Comparaison à la littérature	<ul style="list-style-type: none"> • comparaison à la littérature divergente • comparaison à la littérature allant dans le même sens
Terminaison	<ul style="list-style-type: none"> • atteinte de la saturation théorique

Source : Tableau adapté de K. Eisenhardt, 1989

Globalement, il s'agit de formuler des questions de recherches, de choisir les cas à partir de paramètres spécifiques, de comparer et de confronter les résultats obtenus lors de l'analyse afin d'identifier des similitudes et des différences. Ainsi, les méthodes d'analyse statistiques sont remplacées par des comparaisons très rigoureuses effectuées selon une méthode bien définie.

3. Méthodologie de recherche

Rappelons ici les principales questions de recherche posées précédemment :

- Quelles sont les formules de démantèlement et de transfert de ferme utilisées?
- Quelles sont les raisons qui motivent les producteurs agricoles à démanteler ou à transférer leur ferme, la logique derrière ce choix?
- Existe-t-il un lien entre la situation technico-économique et financière de l'entreprise et le choix du producteur agricole?
- Y-a-t-il un lien entre la durée du processus de retrait, la stratégie fiscale et la formule utilisée?

- Les producteurs agricoles se préparent-ils en vue de leur retraite?
- Quelle est la situation financière de la génération sortante à la retraite?
- Quelles sont les personnes les plus influentes lors du processus de retrait et leurs liens avec la formule utilisée?

Constitution de l'échantillon et collecte des données

La population à l'étude se compose de deux sous-populations : 1) les propriétaires ayant transféré leur ferme (transfert familial et non familial) et 2) les propriétaires ayant démantelé leur ferme selon la définition retenue (cf. section 4.1).

Les critères d'identification des deux sous-populations étaient les mêmes à savoir :

- Avoir tiré leur revenu principalement de leur entreprise agricole;
- Avoir transféré ou démantelé leur ferme entre 1999 et 2002;
- Être retiré de l'agriculture selon nos critères.

Le premier critère de sélection visait à repérer des agriculteurs à temps plein ayant passé le plus clair de leur temps à travailler sur leur entreprise agricole. Le second, permettait d'étudier une période de retrait assez récente donnant ainsi les dernières stratégies pour ce qui est de la démarche utilisée. Par contre, les transferts et les démantèlements devaient être finalisés au plus tard en 2002 pour que les informations relatives à l'imposition et aux revenus de retraite des cédants soient accessibles. Le troisième, implique autant les producteurs qui se retirent pour prendre leur retraite que ceux qui le font pour se réorienter professionnellement. Ainsi, nous n'avons imposé aucune restriction sur la limite d'âge, l'important était que les répondants ne soient plus en agriculture.

De plus, comme la coexploitation est une pratique très fréquente en agriculture, nous avons tenté de rencontrer toutes les personnes impliquées dans l'entreprise et qui se sont retirés, en l'occurrence les deux conjoints lorsque la situation se présentait. Nous avons donc pu analyser la dynamique familiale lors du processus de retrait.

La constitution de l'échantillon a dû se faire par étape puisque nous n'avions pas accès à une banque de sujets correspondant à nos critères. Les répondants ont été identifiés par l'entremise des Groupes Conseils Agricoles (GCA). Dans un premier temps, une lettre adressée à chacun des GCA a été envoyée dont le contenu visait à présenter l'étude et à solliciter la collaboration des conseillers. Dans cette lettre, nous leur demandions de contacter, parmi leurs membres, les agriculteurs

correspondant à nos critères de sélection et de vérifier leur intérêt à participer à la recherche. Les conseillers devaient entre autres les informer du contenu de la recherche et leur demander l'autorisation de nous transmettre leur coordonnées. Par la suite, nous avons communiqué par téléphone avec chacun des bureaux afin d'obtenir les renseignements relatifs aux personnes qui acceptaient de participer à l'étude. Enfin, nous avons pu contacter les répondants à leur domicile et fixer un rendez-vous pour une entrevue.

L'échantillon a été fixé à 24 cas et a permis d'atteindre la saturation théorique²⁷. La majorité des cas concernent le transfert de ferme (15 cas) et le reste traite du démantèlement (9 cas). Au total, 36 personnes ont été interrogées, soit 21 hommes et 15 femmes. Ce sont majoritairement les productions laitières et porcines qui composeront l'échantillon réparties selon les zones suivantes :

- **Régions centrales et intermédiaires :** Centre-du-Québec, Montérégie, Estrie et Chaudière-Appalaches
- **Régions périphériques :** Bas-St-Laurent et Saguenay-Lac St-Jean

Deux instruments de collecte de données ont été utilisés. Dans un premier temps, une fiche d'identification et une grille d'entretien étaient complétées lors d'entrevues semi-dirigées d'une durée d'environ deux heures (disponible en annexe). La fiche d'identification a servi à dresser le portrait de l'ensemble de l'échantillon. La grille d'entretien a été construite en fonction des indicateurs provenant des quatre dimensions technico-économique, financière, fiscale et organisationnelle. Nous avons dû élaborer deux grilles d'entretien pour chaque sous-population (transfert et démantèlement). L'entretien débutait avec une partie commune et une dernière section de la grille était spécifique au cas rencontré soit de transfert ou de démantèlement. La grille d'entretien a été conçue pour deux répondants lors de l'entrevue afin d'obtenir le point de vue de chacun des partenaires. Les entrevues ont été réalisées entre novembre 2002 et mai 2003. La grille d'entretien a été pré-testée auprès d'un cas de transfert et d'un cas de démantèlement afin d'améliorer et de corriger la forme et le contenu de la grille. Par exemple, suite aux premières entrevues, nous avons constaté qu'il était important d'avoir, dès le début de l'entretien, une idée d'ensemble de l'histoire vécue par le répondant. Pour remédier à la situation, le questionnaire a été modifié afin de permettre aux répondants de faire un bref résumé des éléments importants de leur démarche et ce, en début d'entrevue. En général, les modifications apportés suite au pré-test de la grille d'entretien ont été mineures.

²⁷ Il y a saturation lorsque l'ajout d'un cas ou la continuation de comparaisons n'augmente pas la connaissance du phénomène de façon significative.

Pour ce qui est du deuxième instrument de collecte de données, nous avons obtenu, de la part des Groupes Conseils Agricoles, l'analyse sommaire de l'entreprise contenant les informations technico-économiques et financières de la ferme. Le fait de passer par ces organismes a permis et facilité la comparaison de ces données uniformes entre les différents cas.

Éthique et formulaire de consentement

Afin de respecter l'éthique tout au long de cette recherche, nous avons préparé un formulaire de consentement (annexe 5) qui devait être signé par chaque participant. D'une part, les répondants consentaient à participer à l'étude et acceptaient que leur conseiller en gestion nous fournisse les états financiers de la ferme. D'autre part, nous les avisions des règles de confidentialité, d'utilisation des données recueillies et de leur liberté de se retirer à tout moment de la rencontre.

De plus, avant chaque entrevue, les personnes enquêtées étaient informées du contenu de l'étude, de la portée des résultats, de notre engagement à respecter leur anonymat et à leur faire parvenir un résumé de la recherche.

Cadre d'analyse

La méthode d'analyse retenue est celle d'Eisenhardt qui se déroule en deux grandes étapes soit l'analyse intra-site et l'analyse inter-site. Dans un premier temps, on a procédé à l'analyse intra-site qui consiste à analyser individuellement chacun des cas. Pour ce faire, un rapport individuel de nature descriptive a permis de se familiariser avec les données recueillies tout en les synthétisant. Par la suite, les principales caractéristiques de chacun des cas ont été mises en évidence et ont permis de tracer un profil selon les quatre dimensions retenues (technico-économique, financière, fiscale, organisationnelle).

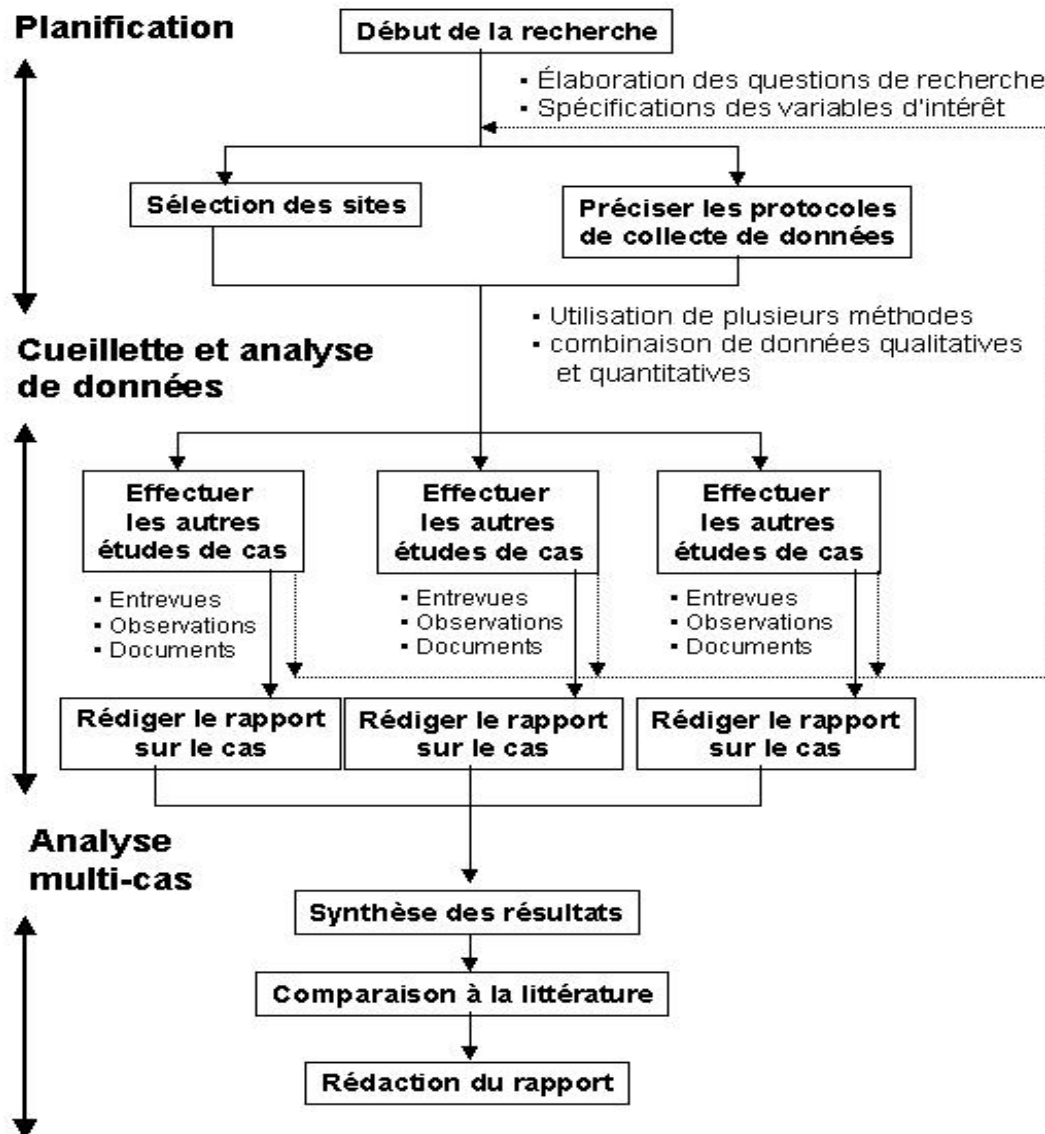
Une fois cette étape terminée, vient l'analyse inter-site qui consiste à contraster chacun des cas. Des regroupements ont été faits en fonction du choix de transférer ou de démanteler et du type de formule utilisée. Les quatre dimensions ont été étudiées à l'intérieur de chacun des groupes pour en dégager les similarités et les différences. De plus, une analyse transversale des quatre dimensions a été effectuée afin de vérifier si les résultats et les modèles obtenus à l'étape précédente (intra-site) se reproduisent.

Enfin, nous avons mis en évidence les tendances ainsi que les trajectoires types dégagées lors de la comparaison multi-cas. Cela nous a permis d'avoir une meilleure compréhension du choix des producteurs agricoles de démanteler leur ferme ou de la transférer, de tracer le

portrait de la situation de la ferme au moment de la décision, d'analyser la formule retenue et de connaître l'issue du processus, c'est-à-dire d'avoir le portrait de la situation de l'agriculteur retiré et de son entreprise.

La figure 2 résume bien et permet de visualiser le déroulement de notre recherche qui est menée selon la méthode de la comparaison multi-cas. On observe qu'elle renferme essentiellement trois grandes étapes soit la planification de la recherche, la cueillette et l'analyse des données et l'analyse multi-cas. Jusqu'à maintenant, nous avons présenté ce qui constitue les deux premières phases de la recherche. Pour sa part, le prochain chapitre vise à présenter les résultats de l'analyse multi-cas.

FIGURE 2 : DÉROULEMENT D'UNE ÉTUDE MULTI-CAS



Chapitre

3

PRÉSENTATION DES RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE

PRÉSENTATION DES RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE

La section suivante porte sur les résultats de l'enquête menée auprès d'agriculteurs s'étant retiré du métier. Elle est divisée en trois parties. Les deux premières présentent les résultats se rapportant au transfert de ferme et au démantèlement. Par la suite, une comparaison des deux analyses est effectuée pour en faire ressortir les similarités et les différences. À la fin de chaque partie se trouve une brève synthèse relatant les principaux constats de l'analyse.

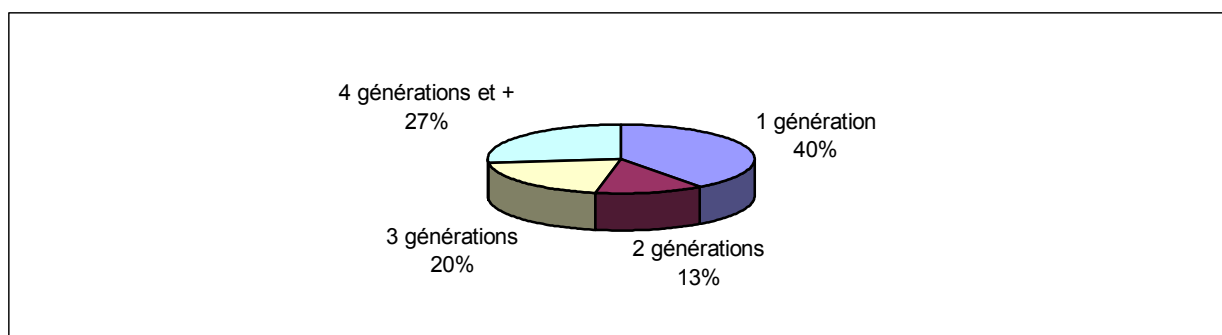
1. Enquête sur le transfert de ferme

Caractéristiques de l'échantillon

Concernant l'enquête sur le transfert de ferme, 15 cas de transfert ont été retenus tout en respectant les critères de sélection mentionnés précédemment. Parmi ceux-ci, 14 cas sont des transferts familiaux et un seul cas est de type non familial, c'est-à-dire que la relève n'a aucun lien direct de parenté avec les vendeurs. En tout, 25 personnes ont été rencontrées dont 12 hommes et 13 femmes.

Les répondants étaient tous les cédants de l'entreprise, c'est-à-dire les propriétaires de la ferme. Nous avons donc rencontré dix couples - homme et femme-, trois répondantes et deux répondants. L'âge moyen de l'ensemble des répondants au moment de l'enquête est de 62 ans, le plus jeune ayant 48 ans et le plus âgé 72 ans. Par contre, l'âge moyen des cédants au transfert est de 60 ans pour les hommes et 57 ans pour les femmes. Les exploitants enquêtés ont passé environ 32 années à la ferme avant de transférer leur entreprise. Plus de la moitié de ces entreprises ont déjà vécu un transfert de propriété puisque 60 % d'entre elles étaient de 2^e génération et plus. De façon plus détaillée, 40 % étaient de 1^{ère} génération, 13 % de 2^e génération, 20% de 3^e génération et 27% de 4^e génération et plus, comme le montre le graphique suivant.

GRAPHIQUE 8 : NOMBRE DE GÉNÉRATIONS



Pour ce qui est de leur formation, 87% des répondants ont une scolarité équivalente ou inférieure à un niveau secondaire. Les entreprises enquêtées étaient majoritairement (87%) situées en régions centrales soit particulièrement dans les régions du Centre-du-Québec, de la Montérégie et des Cantons de l'Est. De ces fermes, 10 étaient en production laitière, 3 en production porcine, une en production céréalière et une en production mixte soit porc-céréale.

Le tableau suivant fait la synthèse des principales caractéristiques des fermes transférées faisant parties de notre échantillon. En ce qui concerne les caractéristiques financières de ces fermes, elles ont des actifs totaux qui varient entre 600 000 \$ et 5 millions de dollars ce qui les situent en moyenne à 1 800 000 \$ de valeur marchande. Leur taux d'endettement est d'environ 24 % ce qui équivaut à la moyenne provinciale (Statistique Canada, 2002). Pour ce qui est des produits bruts, ils sont d'environ 360 000 \$ et le solde résiduel varie entre – 47 000 \$ et 69 000 \$, avec une moyenne de 22 000\$. On remarque aussi que le don fait à la relève lors du transfert de l'entreprise équivaut à 50 % des capitaux propres et que le taux moyen d'imposition payé est de 3,80 %.

TABLEAU 12 : CARACTÉRISTIQUES DES CAS DE TRANSFERT DE FERME

Transfert 15 cas	
Production principalement laitière	
Âge des répondants	62 ans
Nombre d'années à la ferme	32 ans
REER	100 000 \$
Actifs totaux	1 800 000 \$
Endettement	24 %
Produits bruts	360 000 \$
Solde résiduel	22 000 \$
Don au transfert	50 %
Impôt payé	3,80 %

Considérant ces critères, ce sont en moyenne des fermes qui peuvent supporter un maximum de 250 000 \$ de dettes supplémentaires réparties sur 20 ans. En effet, en supposant qu'on alloue le solde résiduel en entier (22 000 \$) au remboursement du capital et des intérêts, à un taux de 6 %, il est possible d'emprunter au plus 250 000 \$. Par contre, si on fait un calcul rapide, on observe qu'il y a eu un ré endettement moyen de 685 000 \$ puisque le don fait à la relève équivaut à 50 % des capitaux propres (1 370 000 \$), le montant de la vente correspond donc à environ 685 000 \$. Ainsi, suite au transfert, certaines de ces fermes se retrouveront dans une situation financière précaire.

Comment procède-t-on pour transférer la ferme?

Rappelons qu'on entend par formule de transfert, les différentes manières de procéder afin de transmettre la ferme ce qui implique une série d'actions et de stratégies qui prennent en compte les objectifs de la famille.

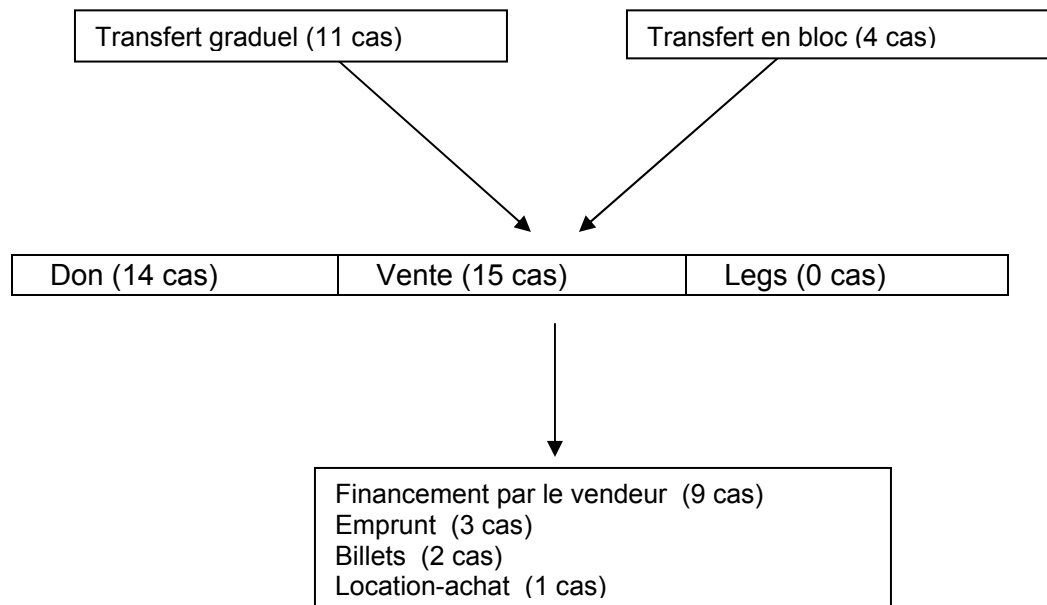
Dans cette enquête, la majorité (73 %) des transferts s'est fait graduellement, c'est-à-dire qu'un premier 20 % des parts ou des actions est généralement transmis en échange de la prime à l'établissement et le reste lors du transfert. Par ailleurs, 27 % des transferts de notre échantillon ont procédé par transfert en bloc soit par un transfert global de l'entreprise. Dans cette étude, tous les jeunes s'étant établis sur la ferme de façon progressive ont bénéficié de la prime à l'établissement.

Comme mentionné précédemment, le don moyen fait à la relève s'élève à 50 % des capitaux propres. Par contre, on observe une importante variation d'une entreprise à l'autre qui va de 12 % à 69 %. Aussi, nous avons interrogé les répondants sur le ou les critères sur lesquels ils s'étaient basés afin de fixer le montant du don alloué à la relève. À cette question, 86 % des répondants ont notamment mentionné s'être basé sur la capacité à payer de la relève et 36 % ont souligné l'importance de l'équité familiale dans la fixation de ce montant. Malgré l'importance de ce soutien financier de la part des parents qu'on conçoit souvent comme un rabais ou un cadeau alloué à la relève, on note que 3 entreprises sur 15 n'ont pas inséré de clause de solde de prix de vente²⁸ à leur contrat de vente. Ce constat est surprenant puisque cette clause permet de protéger financièrement les cédants en cas de vente ou de liquidation de la ferme par la relève.

Parmi les divers modes d'acquisition de l'exploitation agricole, quatre principaux modes ont été répertoriés. Le mode de transmission privilégié est le financement par le vendeur (60 %), c'est-à-dire que le cédant vend son entreprise en acceptant une balance de prix de vente qui est souvent répartie sur une période de 20 ans. Ensuite, 3 cas (20 %) ont contracté un emprunt pour le paiement de la totalité de la ferme. Ceux-ci sont tous des transferts en bloc. Il faut mentionner ici, que la majorité des successeurs ont eu recours à un emprunt dans une institution financière. Dans la plupart des cas, cet emprunt servait de mise de fonds et ne représentait qu'une petite partie du prix de vente. Aussi, dans notre échantillon deux entreprises (13 %) ont opté pour l'émission de billets dont le remboursement doit se faire selon certaines conditions indiquées au contrat de vente. Enfin, une ferme a utilisé la location-achat comme mode de transmission. La relève a acquis la machinerie et loue les terres dans le but de les acheter le temps de constituer le fonds nécessaire. La figure suivante présente les différentes formules de transfert qui ont été observées dans notre échantillon.

²⁸ Cette clause est aussi appelée clause de fidélité.

FIGURE 3 : FORMULES DE TRANSFERT



Nous avons observé une grande diversité en ce qui concerne la structure juridique de la ferme. Effectivement, 6 entreprises sur 15 ont procédé à un changement de leur structure juridique pendant le transfert. Au début du processus de transmission, 7 entreprises sur 15 étaient en propriété unique. De ces fermes, seules deux sont demeurées en propriété unique alors que les autres se sont transformées en société ou en compagnie. Suite au transfert de ces fermes, on dénombre 7 entreprises en compagnie, 4 en société, 2 en société et compagnie et 2 en propriété unique. Ainsi, la structure juridique s'adapte à la formule de transfert et non l'inverse. Selon les objectifs familiaux et le mode de transmission privilégié, l'équipe transfert choisira la structure juridique qui saura le mieux répondre à leurs besoins. Ainsi, la forme juridique n'est pas déterminante dans l'orientation du transfert de ferme.

TABLEAU 13 : STRUCTURE JURIDIQUE DES ENTREPRISES TRANSFÉRÉES

Structure juridique	Total
Changement de structure pendant le transfert	6 cas
Suite au transfert	
Compagnie	7 cas
Société	4 cas
Société et compagnie	2 cas
Propriété unique	2 cas

Le processus de retrait se déroule la plupart du temps sur une période de 5 ans et plus (10 cas sur 15). La durée moyenne des transferts de ferme est d'environ 6 ans, la plus courte période observée étant moins d'un an et la plus longue 14 ans. L'étape du retrait est souvent

envisagée avec beaucoup d'appréhension. Pour la grande majorité des agriculteurs, se retirer c'est idéalement continuer de travailler sur la ferme, responsabilités en moins (Parent, 1994). C'est pourquoi la plupart des agriculteurs retirés retourne à la ferme ce qui leur permet de rester actifs et de conserver un certain statut socio-professionnel, un sentiment d'appartenance, etc. Il est à souligner que ce travail qui est offert gracieusement, permet de libérer l'entreprise d'un salaire et donc de rembourser plus rapidement les parents.

Tous les répondants et répondantes ont eu recours à de l'aide professionnelle lors du transfert. Dans cette enquête, les intervenants les plus fréquemment sollicités furent le notaire (100 %), le fiscaliste (93 %), le comptable (87 %) et le conseiller en gestion agricole (80 %). Il ne faut pas oublier le fait que tous les répondants, étant membres d'un GCA, traduisait concrètement l'importance qu'ils accordent aux services conseils. Par ailleurs, on peut se demander pourquoi 20 % d'entre eux n'ont pas consulté le GCA lors du transfert? Il est aussi intéressant de constater que 10 des 15 cas ont utilisé les services des CRÉA pendant le transfert. Ce constat montre l'importance accordé aux aspects relationnel et familial lors du processus de transmission de la ferme. En ce qui concerne les intervenants les plus influents, les mêmes services reviennent à savoir le fiscaliste, le comptable et le conseiller en gestion. Pour ce qui est du type de conseil offert par ces experts, la principale stratégie était de proposer et d'aider à prendre une décision (80 %) alors que la seconde fut d'énumérer les différentes avenues possibles (20 %).

TABLEAU 14 : UTILISATION DES SERVICES PROFESSIONNELS

Services professionnels	Nb de fermes	Pourcentage
Notaire	15	100
Conseiller en gestion	12	80
Fiscaliste	14	93
MAPAQ	1	7
Comptable	13	87
CRÉA	10	67
Conseiller en financement	7	47
Famille	1	7
Agent d'assurance	1	7

Pour conclure cette section sur les formules de transfert de ferme, il semble intéressant de comparer certains de nos résultats avec ceux d'une étude réalisée par St-Cyr, Richer et Dupuis en 1998 sur la relève familiale. Tout d'abord, il importe de mentionner que cette comparaison ne peut se faire de façon précise puisque le sujet d'étude et l'échantillon diffèrent grandement. Effectivement, l'étude de St-Cyr *et al.* (1998) traite de

la relève familiale, c'est-à-dire qu'elle s'adresse spécifiquement aux jeunes qui reprennent la ferme familiale contrairement à notre étude où l'attention est portée sur les parents. De plus, l'échantillon de notre étude

n'est pas représentatif ce qui implique qu'il est impossible de généraliser nos résultats à l'ensemble de la population contrairement à l'étude sur la relève familiale. Ceci étant dit, il faut considérer les différents éléments de comparaison avec précaution et les interpréter avec retenue. Le tableau suivant présente les aspects des deux enquêtes qui ont été comparés notamment l'âge moyen des cédants au transfert, la taille des actifs, les différents modes d'acquisition de la ferme, l'aide professionnelle et les ententes prises avec les autres enfants. Pour les fins de la comparaison, nous avons seulement retenu les 14 cas de transferts familiaux.

TABLEAU 15 : COMPARAISON AVEC L'ÉTUDE DE ST-CYR, RICHER ET DUPUIS (1998) SUR LA RELÈVE FAMILIALE

Éléments comparés	Transfert familial	Relève familiale St-Cyr, Richer et Dupuis (1998)
Échantillon	14 entreprises 23 exploitants (11 H et 12 F)	252 entreprises 252 exploitants (126 H et 126 F)
Années de référence	1999 à 2002	1989 à 1996
Nature de la principale production¹	71 % bovins laitiers 21 % porcs 7 % céréales	61 % bovins laitiers 8 % porcs 2,4 % céréales
Âge moyen des cédants au transfert	60 ans homme 57 ans femme	59 ans homme 57 ans femme
Taille des actifs 1 million et plus 500 000 à 1 million \$ 200 000 à 500 000 \$ 0 à 200 000 \$	64 % 36 % 0 % 0 %	21 % 35 % 28 % 16 %
Modes d'acquisition Emprunt Don de parts Prime à l'établissement Financement parents Épargne personnelle	86 % 86 % 71 % 79 % n/a	30 % 46 % 67 % 25 % 27 %
Combinaison modes d'acquisition² 1 mode 2 modes 3 modes 4 modes	7 % emprunt 22 % don+emprunt ou emprunt+fin. parents 14 % prime+don+fin. parents 57 % prime+don+emprunt+fin. parents	27 % don 46 % prime+don 21 % prime+emprunt+épargne 4 % prime+don+épargne+emprunt
Aide à la ferme	86 % père 33 % mère	36 % père 6 % mère
Utilisation de l'aide professionnelle notaire comptable fiscaliste	100 % 87 % 93 %	42 % 39 % 12 %

UPA	0 %	12 %	
MAPAQ	7 %	27 %	
conseiller en gestion	80 %	34 %	
famille	7 %	17 %	
Entente avec les autres enfants	29 %	26 %	
Pour autre forme d'aide (auto, maison, étude...)	25 %	15 %	
Pour héritage, testament assurance-vie...	75 %	36 %	} 58 %
Pour la continuité des paiements de la ferme après le décès des parents	0 %	22 %	
Entente, mais encore indéterminée	0 %	27 %	

¹ Pour l'étude de St-Cyr *et al.*, ne sont retenues que les productions visées par notre étude.

² Pour l'étude de St-Cyr *et al.*, ne sont retenues que les combinaisons les plus fréquentes.

Dans un premier temps, l'examen de ce tableau fait ressortir trois éléments de concordance entre l'enquête sur le transfert familial et celle sur la relève familiale. D'abord, l'âge moyen des cédants au moment du transfert est quasiment identique pour les deux enquêtes peu importe le sexe. En ce qui concerne l'âge du père, il est de 60 ans pour notre étude tandis qu'il est de 59 ans pour la seconde. Par ailleurs, l'âge de la mère est le même soit 57 ans. Ensuite, comme autre aspect semblable, l'utilisation de l'aide professionnelle qui a été à plus de 95 % dans les deux échantillons. Par contre, on observe de grandes différences lorsqu'on regarde le type de service utilisé par chaque échantillon. D'un côté ce sont le notaire, le comptable, le fiscaliste et le conseiller en gestion qui sont les plus fréquemment sollicités alors que de l'autre, l'utilisation des services est plus également répartie. Il faut penser aussi que le choix des experts se fait selon les objectifs des répondants et répondantes. En ce sens, les jeunes sont peu enclin à demander l'aide d'un fiscaliste comparativement aux parents qui désirent minimiser l'impôt à payer à la vente.

Enfin, un autre élément similaire est l'entente prise avec les autres enfants pendant le processus de transmission. D'un côté, 29 % de nos répondants affirment avoir pris des ententes avec les enfants qui ne reprennent pas la ferme tandis que de l'autre, ce taux s'élève à 26 %. Pour ce qui est de la nature de l'entente, notre enquête révèle que 25 % de celles-ci sont sous forme d'aide financière aux différents projets des enfants et 75 % sont reliées à l'héritage. Dans le cadre de l'autre étude, on retrouve 15 % des ententes sous formes d'aide financière et 58 % en

regroupant l'héritage et la continuité des paiements. On remarque que le contenu des ententes que les parents prennent avec les enfants hors ferme sont plus précises dans le cas de notre étude sur le transfert familial.

Quelques mots sur la nature de la principale production et sur la taille des actifs. Comme il a déjà été mentionné, notre échantillon n'a pas été tiré au hasard mais plutôt choisi par convenance, il ne peut donc être représentatif. L'échantillon ne respecte pas plus la représentativité des différentes productions agricoles. Ainsi, on constate qu'il se compose essentiellement de productions laitières et porcines ce qui se répercute nécessairement sur la taille des actifs. Celle-ci est de plus grande ampleur que la seconde étude notamment pour cette raison. Il est donc impossible de faire un parallèle entre les deux études sur ces aspects, mais nous avons tout de même cru bon les insérer à titre indicatif.

D'autres éléments de comparaison se recourent plus difficilement. C'est le cas, entre autres, des modes d'acquisition où on perçoit une certaine évolution. Il faut rappeler qu'il y a une période de 10 ans qui sépare le début de chaque étude. Plusieurs changements peuvent survenir au cours d'une si longue période, surtout si on considère le fait que les barrières à l'entrée des jeunes en agriculture se sont multipliées avec les années. Alors que l'étude sur la relève familiale montre une plus grande utilisation d'un seul mode ou de deux modes d'acquisition par les jeunes, notre enquête démontre que la majorité des jeunes ont utilisé 4 modes d'acquisition. On observe donc un scénario inverse. Il faut par contre rester vigilant sur l'interprétation de ces résultats. Aussi, on note une importante différence en ce qui concerne l'aide à la ferme apportée par les parents aux jeunes nouvellement établis. Dans notre étude, 86 % des pères et 33 % des mères retournent travailler à la ferme après s'être retirés de l'agriculture contre 36 % et 6 %. Cette propension des parents à davantage aider la relève dans notre enquête peut notamment s'expliquer par le fait que ce sont des fermes de plus grandes tailles et donc qui ont besoin de plus de main-d'oeuvre.

Portrait financier des entreprises

L'étude de la dimension financière nous a permis de dresser le portrait financier des fermes constituant notre échantillon et nous donne une bonne idée de leur transférabilité. Brossons tout d'abord le profil général des fermes transférées.

Les répondants rencontrés géraient des fermes dont les actifs et les dettes étaient en général élevés. Dans l'ensemble, 74 % de l'échantillon tire des produits bruts de la ferme qui se situent entre 250 000 et 500 000 dollars. Au niveau des actifs, 40 % des entreprises oscillent entre 1 000 000 et 2 500 000 dollars et 20 % ont plus de 2 500 000 dollars d'actifs. La plus grande proportion des fermes (47 %) ont des dettes qui varient entre 250 000 et 500 000 dollars. Pour se donner un ordre

d'importance de ces chiffres, l'enquête financière sur les fermes réalisée par Statistique Canada (2002) révèle un actif moyen par ferme au Québec de 1 071 458 de dollars et une dettes moyenne de 258 137 dollars pour 2001.

TABLEAU 16 : PRODUITS BRUTS, ACTIFS TOTAUX ET DETTES AU TRANSFERT

Produits bruts	Nb de fermes	Pourcentage
100 000 à 249 999 \$	2	13
250 000 à 500 000 \$	11	74
Plus de 500 000 \$	2	13
Total	15	100
Actifs totaux	Nb de fermes	Pourcentage
600 000 à 999 999 \$	6	40
1 000 000 à 2 500 000 \$	6	40
Plus de 2 500 000 \$	3	20
Total	15	100
Dettes	Nb de fermes	Pourcentage
Moins de 100 000 \$	2	13
100 000 à 249 999 \$	4	27
250 000 à 500 000 \$	7	47
Plus de 500 000 \$	2	13
Total	15	100

Dans un deuxième temps, nous avons analysé quelques indicateurs financiers dans le but de faire ressortir certaines tendances de notre échantillon. Pour chaque indicateur ou tableau (solde résiduel, autonomie financière, RST/UTP et actifs totaux) trois classes ont été formées en prenant soin de bien représenter les 15 cas de transfert. De plus, pour chacune des classes, la moyenne de certains critères financiers a été calculée.

Le tableau 17 présente le solde résiduel²⁹. Ce solde indique l'argent disponible pour l'autofinancement des nouveaux investissements. On note que 28 % des transferts possédaient un solde résiduel négatif alors que 36 % se situaient entre 0 et 30 000 \$ et 36 % étaient supérieurs à 30 000 \$. Il y a peu de différence dans la situation où le solde résiduel se situe entre 0 - 30 000 \$ et celle où le solde est supérieur à 30 000 \$. Par contre, l'écart le plus important se remarque lorsque ce solde est négatif. Cet écart provient surtout du fort taux d'endettement (faible autonomie financière 55 %) et de la mauvaise efficacité technico-économique (faible CDR). Ainsi, un solde résiduel négatif a un grand impact sur la situation financière de la ferme.

²⁹ Ce solde représente la CDR maximale moins l'annuité à payer sur les emprunts moyen et long terme (capital et intérêts).

TABLEAU 17 : SOLDE RÉSIDUEL

Indicateur	Nb de fermes	%	Autonomie (%)	CDR (\$)	Actifs (\$)	RST/UTP (\$)
Solde résiduel						
< 0 \$	4	28	55	63 200	1 816 900	10 200
0 à 30 000 \$	5	36	85	91 600	2 092 500	15 000
> 30 000 \$	5	36	86	87 900	1 698 800	19 000
Total	14	100				

Le ratio d'autonomie financière est un ratio d'analyse de risque, c'est-à-dire qu'il évalue la capacité à emprunter de nouveau si un problème survient. En agriculture, ce ratio devrait être de 30 % pour les productions non contingentées et de 50 à 60 % pour les productions contingentées (Levallois *et al.*, 2000). En fait, plus il est élevé, mieux c'est. C'est aussi ce qui ressort du tableau puisqu'au delà de 70 % d'autonomie financière, on voit une nette amélioration de la situation financière des fermes avec un solde résiduel qui devient positif. Lorsque les entreprises sont endettées à plus de 30 %, on voit que le solde résiduel devient négatif.

TABLEAU 18 : AUTONOMIE FINANCIÈRE

Indicateur	Nb de fermes	%	Solde résiduel (\$)	CDR (\$)	Actifs (\$)	RST/UTP (\$)
Autonomie						
< 35 %	1	7	- 13 500	38 900	608 700	17 400
35 à 70 %	4	27	- 24 300	71 200	1 855 200	7 800
> 70 %	10	66	39 500	89 700	1 895 700	16 800
Total	15	100				

Le Revenu Standard de Travail par Unité Travail Personne (RST/UTP)³⁰ permet une comparaison entre entreprises de dimensions différentes et dont l'endettement est aussi différent. Cet indicateur donne une bonne idée de l'efficacité économique des exploitations liée à l'efficacité du travail. Le tableau 19 indique que plus le RST/UTP est élevé, plus la situation de l'entreprise se porte bien. Dans notre échantillon, la classe la plus représentée est celle où le RST/UTP est entre 5 000 et 20 000 \$ avec 43 % des fermes. On note aussi que plus le RST/UTP est faible, plus la CDR, c'est-à-dire l'efficacité technico-économique des entreprises sera faible. Il en est de même avec le solde résiduel qui devient même négatif lorsque le RST/UTP est inférieur à 5 000 \$.

³⁰ RST/UTP = Bénéfice et exploitation + salaires + intérêts CT et MLT – x% de l'actif / UTP

TABLEAU 19 : REVENU STANDARD DE TRAVAIL PAR UNITÉ TRAVAIL PERSONNE (RST/UTP)

Indicateur	Nb de fermes	%	Autonomie (%)	CDR (\$)	Actifs (\$)	Solde résiduel (\$)
RST/UTP						
< 5 000 \$	3	21	74	38 800	823 867	- 14 300
5 000 à 20 000 \$	6	43	75	83 300	1 712 600	35 500
> 20 000 \$	5	36	80	106 700	2 695 400	27 600
Total	14	100				

Le même exercice a été fait avec les actifs totaux de la ferme. On peut voir que la meilleure situation pour l'entreprise survient lorsque les actifs se situent entre 1 million et 2,5 millions dollars (tableau 20). Ce niveau représente 40 % des fermes de l'échantillon et indique en moyenne la présence d'une bonne situation financière. Mentionnons ici que les entreprises de grande taille n'ont pas une meilleure situation puisqu'elles n'arrivent pas à obtenir un RST/UTP supérieur aux entreprises de dimension moyenne.

TABLEAU 20 : ACTIFS TOTAUX

Indicateur	Nb de fermes	%	Autonomie (%)	CDR (\$)	Solde résiduel (\$)	RST/UTP (\$)
Actifs						
600 000 à 999 999 \$	6	40	68	43 800	2 400	2 900
1 000 000 à 2 500 000 \$	6	40	83	79 000	35 400	21 700
> 2 500 000 \$	3	20	75	148 900	27 900	21 300
Total	15	100				

Les fermes en difficulté financière

Une entreprise en bonne situation financière est capable d'emprunter de nouveau si des imprévus surviennent et/ou si elle désire réaliser de nouveaux projets. Pour mesurer ces deux aspects, on se sert fréquemment de l'autonomie financière et de la marge de sécurité sur les produits³¹. Par ailleurs, une entreprise agricole en difficulté financière n'est plus capable de faire ses remboursements d'emprunts. Cette situation se présente dès que le montant des annuités à verser sur les emprunts moyen et long terme est supérieur à la capacité de remboursement maximal. Malgré cette condition, l'entreprise peut toujours continuer à rembourser ses emprunts en utilisant diverses stratégies, mais le problème n'est que reporté. De plus, lorsqu'on parle d'entreprise transférable, on fait référence à deux principaux critères :

- La viabilité de l'entreprise
- Une retraite décente pour les parents

³¹ Marge de sécurité sur les produits = Capacité de remboursement maximale - annuités divisé par les produits

Une entreprise viable doit être capable de payer ses annuités et doit être faiblement endettée afin de permettre aux parents de retirer un revenu de retraite décent et ce, malgré le don fait à la relève lors du transfert.

Parmi les 15 cas de transfert, le tiers des entreprises se trouvait, au moment de la transmission, en difficulté financière. Différentes causes ont été relevées pour expliquer cette précarité : un endettement élevé, certaines entreprises ont fait d'importants investissements juste avant le transfert et très souvent lors de la période de co-exploitation, l'inefficacité technico-économique et dans certains cas, cela fait suite à un changement de production.

Les entreprises ayant une bonne situation financière ont été comparées avec celles qui éprouvaient des difficultés. L'examen du tableau 21 révèle entre autres que les entreprises en difficulté sont en général beaucoup plus petites. Dans la majorité des cas, elles ont dû faire plusieurs investissements pour que la ferme soit transférable et les ont fait tardivement. On observe aussi un endettement plus élevé soit 44 % par rapport à 14 % pour les fermes qui vont bien financièrement. Par ailleurs, ce taux d'endettement est cohérent avec celui dont fait mention Tremblay (1987) concernant les fermes ayant pris de l'expansion. Ainsi, après la transaction, le taux d'endettement moyen de ces fermes se situerait autour de 43,5 %. Les indicateurs financiers tels le solde résiduel, le Revenu Standard de Travail par Unité Travail Personne, le ratio d'autonomie financière de même que la capacité de remboursement maximum montrent un écart très important entre les deux catégories. Ces indicateurs financiers sont nettement inférieurs dans le cas des entreprises en difficulté.

TABLEAU 21 : COMPARAISON ENTRE LES ENTREPRISES EN DIFFICULTÉ FINANCIÈRE ET CELLES AYANT UN BONNE SITUATION

Critères	Situation difficile	Bonne situation
Actifs (\$)	727 000 ⁽¹⁾	1 895 700
Dettes (%)	44	14
Solde résiduel (\$)	-21 600	39 500
RST/UTP (\$)	10 200	16 800
Autonomie financière (%)	56	85
CDR (\$)	14 700 ⁽¹⁾	89 700

⁽¹⁾ La ferme dont l'actif est supérieur à 4 000 000 \$ n'a pas été prise en compte car elle entraînait une trop grande distorsion.

D'autres aspects ont été comparés, notamment l'efficacité technico-économique, le pourcentage de don fait à la relève, la durée du processus et l'attachement au patrimoine agricole. Le pourcentage de charges a été étudié tout en prenant en considération les spécificités de chaque production agricole. On constate que ce pourcentage est beaucoup plus élevé dans le cas des entreprises en mauvaise position ce qui dénote une certaine inefficacité technique. Le don fait à la relève est un élément très important de la transmission de la ferme. Selon notre échantillon, les fermes en difficulté financière (très endettées) font un don plus important en pourcentage des capitaux propres (54 % contre 42 %), mais ce dernier est beaucoup plus faible si on le considère par rapport aux actifs de l'entreprise (30 % contre 36 %). Le fait que la ferme soit largement endettée influence le montant du don puisque l'exploitation ne peut se permettre un fort ré endettement. De l'autre côté, une ferme en bonne santé financière a généralement plus de latitude quant au montant du don fait à la relève puisqu'elle peut se permettre un endettement plus important.

Contrairement aux entreprises ayant une bonne situation financière, le processus de transfert se fait sur une plus courte période. Dans ce cas-ci, on peut se demander si l'étendue du processus de transmission est influencée par le fait que ce soit des fermes de plus petite taille ou par l'inefficacité technique de ces gestionnaires? De plus, on constate que ce sont des entreprises où il est passé plusieurs générations, souvent plus de quatre. Malgré ce fait, il est surprenant de constater que l'attachement au patrimoine est ébranlé par les difficultés financières et entraîne une logique plus économique.

Les agriculteurs se préparent-ils au transfert et à leur retraite?

Malgré l'importante croissance de la capitalisation en agriculture, mais tout particulièrement chez les productions contingentées, la capacité de remboursement des fermes reste quant à elle inchangée. Ainsi, pour plusieurs raisons les propriétaires d'exploitations agricoles de même que la jeune relève se doivent de planifier très tôt leur processus de transmission. Il est important d'amorcer très tôt cette planification pour prendre le temps de faire les investissements adéquats qui amélioreront la transférabilité de la ferme, contrairement à ceux qui pourraient lui nuire. De plus, il faut s'assurer d'avoir le temps d'accumuler un fonds de retraite suffisant donc planifié sur plusieurs années. En vue d'assurer un transfert harmonieux, il est essentiel de se donner le temps d'apprendre à être partenaire, à co-exploiter main dans la main. Comme le transfert est une grande étape dans la vie des propriétaires, il faut prendre le temps de se faire à l'idée à cette transition, à cette nouvelle vie qui approche. Aussi, le fait de s'informer et de se former évite très souvent les erreurs lourdes de conséquences qui auraient pu être facilement évitées. Trop souvent négligée, la planification est un aspect très important du transfert de ferme qui malheureusement pose souvent des barrières au processus de transmission.

Degré de préparation au transfert

L'enquête réalisée par Tondreau, Parent et Perrier (2002) sur le transfert de ferme au Québec a notamment abordé l'aspect de la préparation au transfert. Cette étude visait 114 propriétaires âgés entre 45 et 65 ans qui prévoyaient transférer leur ferme dans les dix prochaines années. Nous avons donc comparé nos résultats obtenus concernant la préparation au transfert avec ceux de cette étude.

Le degré de préparation au transfert a été estimé à partir de cinq critères utilisés dans Tondreau *et al.* (2002), notamment la consultation de spécialistes en matière de transfert de ferme, au fait d'avoir suivi ou non un cours sur le transfert ou sur la préparation à la retraite, d'avoir ou non monté un dossier de transfert de ferme, d'avoir cotisé à un régime enregistré d'épargne retraite (REER) et d'avoir fait des investissements en vue de la retraite. Comme le montre le tableau 22, les résultats sont très comparables. Dans l'ensemble, la majorité des propriétaires sont bien préparés au transfert de leur entreprise. Par contre, près du quart (27 % et 25 %) de ceux-ci sont peu ou pas du tout préparés. Cette dernière situation devient problématique puisque la planification est jugée essentielle par les différents intervenants du milieu et que de celle-ci dépendent plusieurs décisions qui influenceront grandement les chances de réussite de la transmission.

TABLEAU 22 : COMPARAISON AVEC L'ÉTUDE DE TONDREAU, PARENT ET PERRIER (2002) SUR LA PRÉPARATION AU TRANSFERT DE FERME

Préparation au transfert	Notre étude	Tondreau, Parent et Perrier (2002)
Très bien préparés	13 %	11 %
Bien préparés	60 %	64 %
Peu ou pas préparés	27 %	25 %

Revenu des agriculteurs retirés

Notre questionnaire comprenait aussi différentes questions concernant le revenu de retraite et la provenance de ces derniers. En moyenne, les répondants retirent 44 000 \$ annuellement par couple de revenus à la retraite. Le tableau 23 montre qu'une grande proportion (47 %) de répondants reçoivent un revenu annuel entre 30 000 et 50 000 \$ par famille. Par ailleurs, dans 46 % des cas, la retraite est financée en grande partie par les recettes de la vente de la ferme et dans 53 % elles ne sont qu'un complément de revenus. Ces résultats coïncident avec ceux découlant de l'étude d'Errington (1999) mentionnée précédemment.

TABLEAU 23 : REVENU ANNUEL DE RETRAITE PAR FAMILLE

Revenus de retraite (\$)	Nb de couples	Pourcentage
< 30 000	4	26.5
30 000 à 50 000	7	47
> 50 000	4	26.5

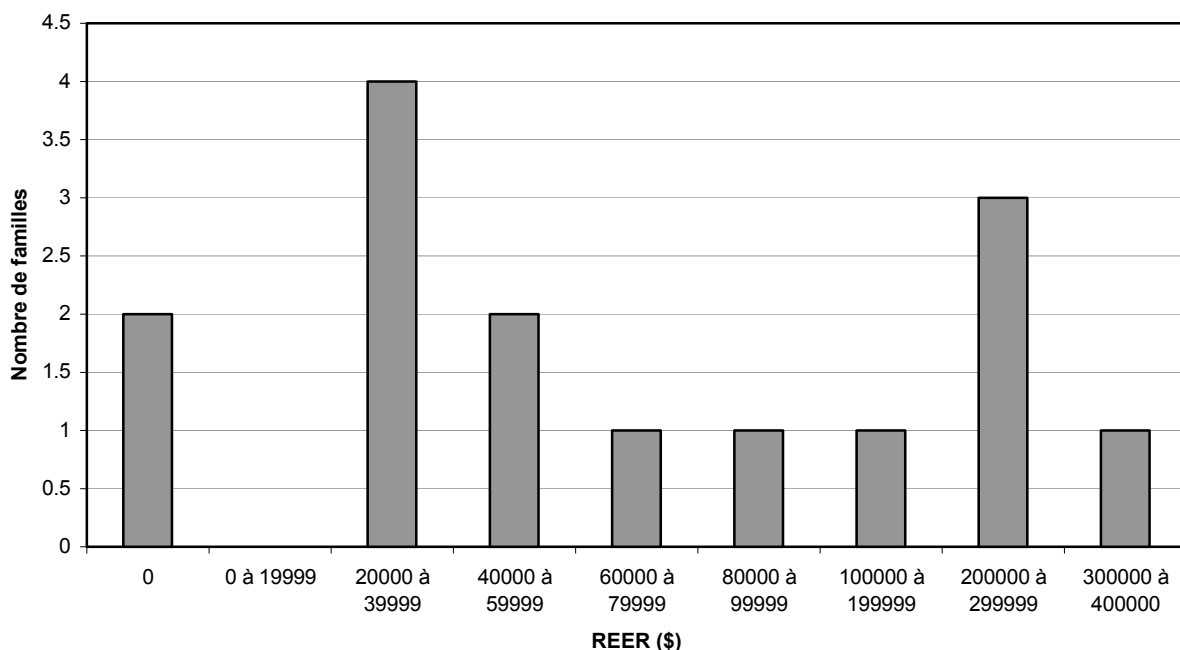
Nous avons aussi compilé le montant de REER qui a été cotisé dans les années qui ont précédées le transfert. Au moment du transfert, les répondants avaient accumulé en moyenne 104 000 \$ dans leur REER. Le tableau ci-bas présente la répartition de ces montants et montre la présence d'importants écarts. En effet, les montants cotisés vont de 0 à 400 000 \$ comme le montre le graphique 9.

TABLEAU 24 : MONTANT COTISÉ DANS UN REER AVANT LE TRANSFERT

REER (\$)	Nb de couples	Pourcentage
0	2	13
1 à 39 999	4	27
40 000 à 79 999	3	20
80 000 à 100 000	2	13
> 100 000	4	27

L'étude de Morin (1999) concernant les cotisations aux REER des producteurs agricoles canadiens en 1994 est à notre connaissance la seule recherche s'étant attardée à l'utilisation que font les agriculteurs canadiens des REER. Cette dernière, présente en fait les habitudes de cotisation aux REER de ce groupe de travailleur en deux temps. En premier lieu, elle compare la situation des producteurs agricoles à celle des autres travailleurs. En second lieu, elle examine plus en profondeur les caractéristiques spécifiques aux agriculteurs. Les principaux résultats indiquent que les agriculteurs sont parmi ceux qui cotisent le moins et dont les sommes sont aussi les moins importantes. Par contre, l'étude révèle que pour les producteurs qui cotisent aux REER, ils ont tendance à utiliser au maximum les possibilités offertes par cet outil financier. De plus, contrairement aux autres travailleurs, les agriculteurs sont plus enclin à cotiser aux REER lorsque leurs revenus sont plus élevés et qu'ils avancent en âge et ce, jusqu'au moment de la retraite. Enfin, le type de production agricole de même que la valeur des ventes seraient aussi deux facteurs importants dans la participation aux REER.

GRAPHIQUE 9 : MONTANT COTISÉ DANS UN REER AU TRANSFERT



La fiscalité : obstacle ou stratégie?

La fiscalité a longtemps été vue comme étant la bête noire des agriculteurs et dont la seule mention évoquait chez eux d'obscures perspectives. Encore aujourd'hui, l'impôt est un des éléments de préoccupation des cédants qui revient le plus souvent lors de la transmission de l'entreprise. Comment concilier retrait de l'agriculture et retraite confortable? En fait, les lois de l'impôt sur le revenu tant provinciales que fédérales prévoient plusieurs mécanismes qui permettent de transférer les biens agricoles avec un minimum d'impact fiscal. C'est donc une préoccupation qui peut facilement être déchargée sur les experts dans le domaine. Ces derniers connaissent les façons de faire et peuvent diminuer au minimum le montant d'impôt payé.

Avant de commenter les aspects fiscaux de notre analyse, une mise en garde doit être faite. D'abord, le taux d'imposition calculé n'est qu'un chiffre approximatif puisque nous l'avons calculé à partir du montant reçu par les parents au moment de la transaction. Il est donc fort probablement surestimé parce que les autres revenus encaissés pendant l'année n'ont pas été pris en compte. Puis, comme mentionné, ce taux représente l'imposition de l'année du transfert. Il dépend donc du mode de transmission utilisé. Par exemple, les répondants ayant privilégié le financement par le vendeur seront imposés pour le transfert de leur ferme sur toute la période correspondant au financement,

contrairement à ceux dont la vente s'est réglée par un seul versement. Malgré tout, ce chiffre nous donne une bonne idée du taux maximum d'imposition payé par les répondants l'année du transfert.

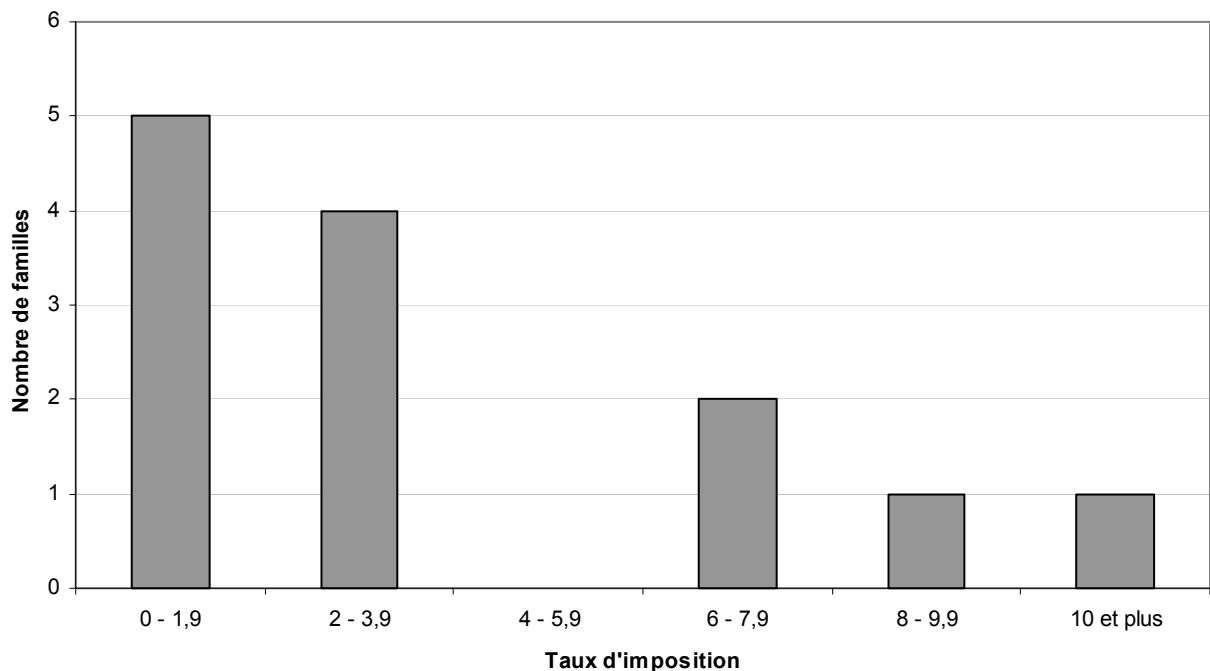
Suite à l'analyse, on arrive à un niveau moyen d'impôt payé de 3 % pour les transferts de ferme. Le tableau 25 montre la distribution de l'imposition par tranche de 2 %. On note que la plus forte proportion (38 %) de situe à l'intérieur de la première tranche soit celle où le taux d'imposition est inférieur à 2 %.

TABLEAU 25 : TAUX D'IMPOT PAYÉ LORS DU TRANSFERT

Taux (%)	Nb de familles	Pourcentage
< 2	5	38
2 à 4	4	31
> 4	4	31
Total	13	100

Par ailleurs, le graphique suivant représente mieux la répartition des taux d'impôt payés par l'échantillon. On peut voir que 9 familles sur 13 ont payé un taux d'imposition inférieur à 4 % et que le nombre de familles diminue avec l'augmentation du taux.

GRAPHIQUE 10 : TAUX D'IMPOSITION L'ANNÉE DU TRANSFERT DE FERME



À la lumière de ces résultats, l'impôt ne semble pas être un véritable obstacle au transfert de ferme en autant qu'il ne soit pas planifié à la dernière minute. Comme mentionné, le rôle des intervenants du milieu est par contre très important et tout spécialement celui des fiscalistes qui sont les mieux placés pour informer les producteurs des différentes stratégies possibles. De plus, il est à noter qu'il n'est pas obligatoire de complexifier et de multiplier les formes juridiques pour arriver à un faible niveau d'impôt. S'il y a deux mots à retenir en ce qui concerne l'impôt c'est de planifier et de se préparer d'avance en consultant les spécialistes du domaine.

Comme le mentionne Tremblay (1987): «En un mot, le principal problème lié au transfert n'est plus de vendre l'exploitation sans trop payer d'impôt, mais de trouver un acheteur dont l'offre se rapproche de la valeur marchande de la ferme.» (p.76).

La question de l'équité dans la famille

L'équité est un concept ambigu et relatif puisque c'est une valeur. Tout le monde la définit à sa façon d'autant plus qu'équité ne veut pas nécessairement dire égalité. Par exemple, il existe plusieurs façons d'évaluer l'équité entre les enfants. Entre autres, certains répondants se sont basés sur le niveau de vie de la relève, sur le niveau de vie des enfants qui ne reprennent pas la ferme, sur l'aide financière déjà apporté aux autres enfants, etc.

Suite à l'analyse, 29 % des répondants ont affirmé avoir pris des ententes envers les enfants qui ne reprenaient pas la ferme et ce, dans le but de rendre équitable la vente de l'entreprise familiale. Ces ententes concernent, dans 75 % des cas, l'héritage que laisseront les parents. Comme actions concrètes on retrouve la prise d'assurance sur la vie des parents, souvent payée par la ferme, dont les bénéficiaires sont les enfants hors ferme et une clause au testament qui mentionne que les biens légués doivent se répartir entre les autres enfants. On retrouve aussi des ententes sous forme d'aide financière (25 %) à la réalisation de projets tel l'achat d'une maison, l'achat d'une voiture, l'acquittement des frais relatifs aux études, etc.

Par ailleurs, nous avons demandé aux répondants sur quelles notions s'étaient-ils basés pour décider de ce qui était juste ou équitable envers les autres enfants. À cette question, une proportion de 62 % et de 54 % des répondants se sont basés sur le niveau de vie de la relève et des autres enfants (voir tableau 26).

TABLEAU 26 : NOTIONS DE L'ÉQUITÉ

Notion équité	Nombre de répondants	Pourcentage
Valeur de revente des biens	2	15
Contribution de la relève à la ferme	3	23
Contribution des autres enfants à la ferme	1	8
Niveau de vie de la relève	8	62
Niveau de vie des autres enfants	7	54
Aide financière déjà apporté aux autres enfants	2	15
Pérennité de la ferme	3	23
Égalité	1	8

On constate que l'équité est surtout une préoccupation féminine et bien que ce soit une importante préoccupation lors du transfert, il y a très peu de concrétisation. En ce moment on serait plutôt dans une phase de conscientisation et de là l'importance du rôle des intervenants comme les fiscalistes, comptables et conseillers en transfert puisqu'ils jouent un rôle majeur sur la prise de conscience des agriculteurs et sur les actions qu'ils poseront par la suite. Il faut insister sur l'importance du rôle de facilitateur des différents intervenants du milieu, C'est important de poser des questions pour faire préciser et formaliser le sens derrière la valeur de l'équité.

Synthèse

Un transfert s'organise à long terme :

- Il faut que la famille se prépare à ce transfert : la relève à prendre l'entreprise, les parents à se retirer avec une retraite décente.
- Il faut que l'entreprise soit prête : bonne efficacité et faible endettement.
- Les investissements de dernière minute pour grossir l'entreprise et accueillir la relève ne sont pas les meilleures options.
- Diversifier les placements, ne pas mettre tous ses oeufs dans le même panier est une solution à envisager pour diminuer la pression financière lors du transfert.
- Adopter une vision transfert ! Avoir cet objectif en tête améliore grandement les chances de réussite de la transmission.
- L'âge moyen des cédants lors du transfert est de 60 ans pour les hommes et de 57 ans pour les femmes; la durée moyenne du processus de retrait est de 6 ans.

- 73 % des transferts de notre échantillon se sont réalisés graduellement alors que 27 % ont procédé par transfert en bloc.
- Le mode de transmission privilégié est le financement par les vendeurs et on constate que la majorité des transferts (57 %) ont eu recours à quatre modes soit la prime à l'établissement, le don, l'emprunt et le financement des parents.
- La structure juridique et la fiscalité ne sont pas des éléments problématiques en autant qu'ils soient prévus dans la planification.
- Le plus important est de savoir ce que l'on veut, ensuite on utilise les outils légaux et fiscaux pour y arriver avec l'aide des spécialistes dans le domaine.
- 86 % des répondants et 33 % des répondantes retournent travailler sur la ferme après s'être retiré.

2. Enquête sur le démantèlement

Caractéristiques de l'échantillon

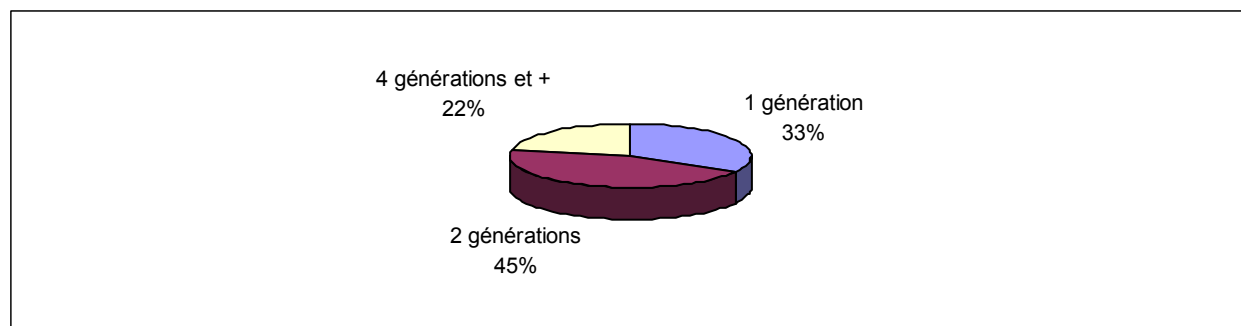
Au total, 9 cas de démantèlement ont été étudiés. De ce nombre, 3 cas sont considérés comme étant des quasi-démantèlements, c'est-à-dire qu'ils ne répondent pas à la définition d'un démantèlement, mais présentent tout de même les caractéristiques types de ces derniers. Nous définissons le quasi-démantèlement comme la vente de l'entreprise dans sa globalité dont le but de l'acheteur est de la démanteler dans un avenir rapproché. Cette transaction implique donc la disparition de l'entreprise. Au moment de la transaction, le vendeur connaît très bien les intentions de l'acheteur de vendre à la pièce certains actifs de la ferme. Dans cette catégorie, on retrouve surtout l'achat de fermes par un voisin ou un étranger pour fins d'expansion. Ainsi, il conserve quelques actifs (quota, terres, etc.) et se départit du reste. Nous avons classé ce groupe dans la catégorie des démantèlements puisqu'on y retrouve une logique très similaire.

Nous avons rencontré 11 cédants soit 2 couples -homme et femme- et 7 répondants. Lors de l'enquête, l'âge moyen de l'ensemble des répondants était de 49 ans où le plus jeune avait 28 ans et le plus âgé 65 ans. Au moment du démantèlement, l'âge moyen des hommes était de 47 ans. Ces producteurs ont passé environ 19 années à la ferme avant de se départir de leur entreprise.

Pour ce qui est du nombre de générations qui se sont succédées sur l'entreprise, il se répartit comme suit : trois fermes n'ayant eu qu'une

seule génération, quatre fermes de deux générations et deux fermes de quatre générations et plus. Ainsi, on remarque que plus de 75 % des entreprises sont de première et de deuxième génération (voir graphique 11).

GRAPHIQUE 11 : NOMBRE DE GÉNÉRATIONS CHEZ LES CAS DE DÉMANTÈLEMENT



Concernant la formation des répondants, 33 % ont reçu une formation équivalente ou inférieure à un niveau secondaire alors que la majorité (67 %) ont une scolarité post-secondaire. Une proportion de 44 % des fermes enquêtées étaient situées en régions périphériques principalement dans le Bas-Saint-Laurent et 56 % en régions centrales et intermédiaires. La localisation des cas de démantèlement est beaucoup plus étendue que celle observée chez les cas de transfert.

TABLEAU 27 : RÉGIONS ADMINISTRATIVES

Région administrative	Nb de fermes
<u>Périphériques :</u>	
Bas-Saint-Laurent	3
Lac-Saint-Jean	1
<u>Centrales et intermédiaires :</u>	
Chaudière-Appalaches	2
Cantons-de-l'Est	1
Montérégie	1
Centre-du-Québec	1

Parmi les fermes étudiées, 6 étaient en production laitière, 1 en production céréalière, 1 en production ovine et 1 en production mixte soit porc-lait.

Tout comme l'enquête sur le transfert de ferme, le tableau suivant fait la synthèse des principales caractéristiques des fermes démantelées de notre échantillon. Sur le plan financier, ces fermes ont en moyenne des actifs totaux de un million de dollars. La plus petite entreprise possède des actifs de 180 000 \$ alors que ceux de la plus grande sont de 2 200 000 \$. Ces entreprises ont un taux d'endettement d'environ 41 % ce qui

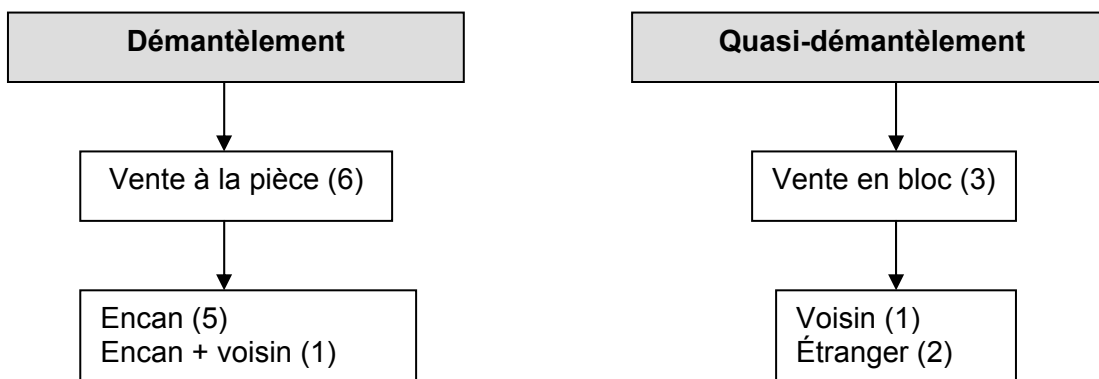
est plus du double de la moyenne canadienne (19 %) pour 2001 (Statistique Canada, 2002). Les produits bruts moyens sont de 245 000 \$ et dans l'ensemble ces fermes ont un solde résiduel négatif soit de -10 000 \$. Ce dernier varie entre -135 000 \$ et 50 000 \$. Au niveau fiscal, les répondants ont payé en moyenne un taux d'imposition de 7,10 %. À la lumière de ces résultats on note que puisque la valeur moyenne de ces entreprises se situe autour de un million de dollars, en enlevant les dettes (400 000 \$), il reste aux producteurs environ 600 000 \$ de la vente.

TABLEAU 28 : CARACTÉRISTIQUES DES CAS DE DÉMANTÈLEMENT

Démantèlement 9 cas	
Production principalement laitière	
Âge des répondants	49 ans
Nombre d'années à la ferme	19 ans
REER	37 000 \$
Actifs totaux	1 000 000 \$
Endettement	41 %
Produits bruts	245 000 \$
Solde résiduel	-10 000 \$
Impôt payé	7,10 %

Les formules de démantèlement

Les différentes façons de procéder pour vendre la ferme dans le cas d'un démantèlement sont moins diversifiées que ce qu'on retrouve au niveau des transferts de ferme. Afin de bien comprendre comment les répondants de notre échantillon ont procédé pour la liquidation de leur entreprise, il s'avère intéressant de différencier les cas de réels démantèlements des quasi-démantèlements. Traitons d'abord les cas de démantèlement qui correspondent à 67 % de l'échantillon. Ainsi, la vente se fait graduellement puisque les actifs de la ferme sont vendus à la pièce. Tous les démantèlements ont eu recours à l'encan qui est le principal moyen de se départir des actifs agricoles. Aussi, on retrouve un cas où le répondant a vendu une partie des actifs par l'intermédiaire de l'encan et le reste à un voisin. Pour ce qui est des cas de quasi-démantèlement, la vente se fait en bloc soit à un voisin ou à un étranger. Il faut cependant se rappeler que le vendeur connaît les intentions de l'acheteur de se départir presque immédiatement d'une partie des actifs agricoles entraînant ainsi la disparition de l'entreprise. La figure 4 résume les divers modes de liquidation des actifs agricoles.

FIGURE 4 : MODES DE LIQUIDATION DES ACTIFS AGRICOLES


Lorsqu'on regarde ce qui s'est passé au niveau de la structure juridique des fermes, on s'aperçoit qu'il y a eu très peu de modifications de cette dernière en vue de la liquidation de l'entreprise. Effectivement, un seul cas a modifié sa structure d'entreprise passant de propriété unique à compagnie. On note que plus de la moitié des entreprises démantelées étaient constituées en compagnie au moment du démantèlement (5 cas sur 9), un cas se trouvait en société, un en société et en compagnie et deux cas en propriété unique. Aussi, nous avons remarqué que les fermes formées en compagnie étaient très attrayantes aux yeux des acheteurs désireux d'en faire le démantèlement. Cet attrait revêt deux principales raisons. Premièrement, lorsqu'une compagnie achète une autre compagnie, elle achète les actions et non les actifs ce qui est beaucoup plus profitable au niveau de l'impôt. Dans la plupart des cas, les quasi-démantèlements sont réalisés dans le but d'acquérir le quota et le fait d'acheter les actions permet le report de l'incidence fiscale. Deuxièmement, il est présentement très difficile de devenir membre d'une coopérative laitière et le fait d'acheter les actions d'une compagnie qui en est membre permet de le devenir à son tour sans trop de difficultés.

TABLEAU 29 : STRUCTURE JURIDIQUE DES ENTREPRISES DÉMANTELÉES

Structure juridique	Total
Changement de structure en vue du démantèlement	1 cas
<u>Lors du démantèlement</u>	
Compagnie	5 cas
Société	1 cas
Société et compagnie	1 cas
Propriété unique	2 cas

Le processus de démantèlement se déroule sur une très courte période soit moins de 2 ans et ce, dans tous les cas. La préparation liée à la vente de la ferme et à la retraite est beaucoup moins importante que dans le cas des transferts de ferme. Malgré ce constat, tous les

répondants ont eu recours à de l'aide professionnelle. Les résultats de notre enquête démontrent que 100 % des répondants ont sollicité l'aide d'un notaire, 89 % celle du fiscaliste et du comptable et 78 % l'intervention du conseiller en gestion. De plus, deux entreprises ont fait appel à un encanteur pour la vente de leurs actifs agricoles. Aussi, il pourrait paraître surprenant de voir qu'une entreprise a consulté les conseillers du CRÉA pour le démantèlement de la ferme, mais dans ce cas-ci, le démantèlement faisait suite à un échec de fusion d'entreprise et dans ce contexte il était important de favoriser un climat propice à la séparation des associés.

TABLEAU 30 : UTILISATION DES SERVICES PROFESSIONNELS LORS DU DÉMANTÈLEMENT

Services professionnels	Nombre	Pourcentage
Notaire	9	100
Fiscaliste	8	89
Comptable	8	89
Conseiller en gestion	7	78
Conseiller en financement	2	22
Encanteur	2	22
CRÉA	1	11
Famille	1	11

En ce qui concerne le type de conseil reçu, on note une certaine diversité présentée au tableau 31. Contrairement au transfert de ferme, les intervenants ont davantage énuméré les différentes alternatives possibles que proposé et aidé à prendre une décision. On retrouve même dans un cas où le répondant a senti que le professionnel essayait d'imposer son point de vue et de décider à sa place.

TABLEAU 31 : TYPE DE CONSEIL REÇU LORS DU DÉMANTÈLEMENT

Type de conseil	Nombre
Propose et aide à prendre une décision	3
Énumère les différentes avenues	5
Impose et décide	1

Puisque les répondants sont majoritairement des hommes pour les cas de démantèlement, nous avons seulement pu obtenir les données financières de ces derniers. Ainsi, en moyenne les hommes retirent un revenu annuel de retraite de 47 000 \$. Le tableau suivant montre que près de 45 % des répondants recevaient un revenu supérieur à 50 000 \$. Il faut préciser que la plupart des répondants se sont réorientés professionnellement. De façon générale, ils se sont retirés de l'agriculture pour se lancer dans une deuxième carrière.

TABLEAU 32 : REVENU ANNUEL DE RETRAITE POUR LES HOMMES

Revenu de retraite (\$)	Nombre	Pourcentage
< 30 000	1	11
30 000 à 50 000	4	44.5
> 50 000	4	44.5

Quant au montant de REER cotisé dans les années qui ont précédé le démantèlement, les répondants avaient accumulé en moyenne 37 000 \$ dans leur REER. L'examen du tableau 33 montre que plus de 65 % des répondants avaient cotisé pour moins de 40 000 \$ de REER. Ainsi, peu de producteurs ont eu le temps de se constituer un fonds de pension avant leur retrait de l'agriculture ce qui explique aussi le nombre élevé de réorientation professionnelle. Pour ce qui est des placements hors du secteur agricole, ils sont minimes. Seuls deux répondants ont réalisé des placements totalisant 125 000 \$.

TABLEAU 33 : MONTANT COTISÉ DANS UN REER AVANT LE DÉMANTÈLEMENT

REER (\$)	Nombre	Pourcentage
0	3	33.3
1 à 39 999	3	33.3
40 000 à 100 000	2	23
> 100 000	1	11

Lors du démantèlement d'une exploitation agricole, le quota et les animaux étant vendus à la juste valeur marchande, génèrent du gain en capital et sont plus susceptibles d'occasionner des coûts fiscaux majeurs. Afin de contourner ce problème, certains producteurs étalent la vente sur deux exercices financiers permettant ainsi de réduire le revenu imposable annuel. Encore une fois, avec un peu de planification et l'aide de spécialistes dans le domaine, il est possible de minimiser l'impôt à payer. Pour les cas de démantèlement, le taux moyen d'impôt payé par les répondants a été de 7 %. Le tableau 34 montre la répartition de l'imposition selon trois classes. La plus grande proportion des producteurs enquêtés a payé un taux qui se situe entre 4 et 10 %.

TABLEAU 34 : TAUX D'IMPÔT PAYÉ LORS DU DÉMANTÈLEMENT

Taux (%)	Nombre	Pourcentage
< 4	2	22
4 à 10	4	45
> 10	3	33

Autres aspects du démantèlement

Les deux tiers des fermes qui ont été démantelées, avaient une situation financière difficile soit un taux d'endettement élevé (en moyenne 48 %).

De plus, l'efficacité technico-économique de ces fermes était faible (pourcentage de charges élevé) ce qui conduit généralement à un solde résiduel négatif. Effectivement, le solde moyen de ces entreprises en difficulté était de -28 000 \$ et variait entre -135 000 et 3 000 \$.

Comme il a déjà été mentionné, les démantèlements sont peu planifiés et font souvent suite à un évènement extérieur à l'entreprise (offre d'achat alléchante, offre d'emploi rémunératrice, prix du quota élevé). Dans les autres cas, la solution est dite de dernier recours par les producteurs puisqu'ils affirment que la situation ne leur laissait pas le choix (difficultés financières, problèmes de santé, échec de fusion). Le tableau suivant liste les raisons du démantèlement qui ont été évoquées par les répondants.

TABLEAU 35 : RAISONS DU DÉMANTÈLEMENT

Raisons	Nombre
Offre d'achat	2
Difficultés financières	2
Prix du quota élevé	2
Échec de fusion	1
Offre d'emploi	1
Problèmes de santé	1

Lorsqu'on cherche un lien entre tous ces cas de démantèlements et de quasi-démantèlements, on trouve que la logique mise de l'avant en est une monétaire. Le démantèlement de la ferme implique nécessairement que certaines dimensions telles la tradition familiale, la pérennité du patrimoine agricole, l'amour du métier, ne sont pas prises en compte. Dans 7 cas sur 9 on sent toute l'importance accordé à l'aspect monétaire de la décision, contrairement aux deux autres cas où on peut présumer de la légitimité d'un choix contraignant. À la limite, le démantèlement pourrait être vue comme une décision d'affaire très rationnelle, qui serait plutôt logique dans une perspective entrepreneuriale puisqu'il n'est pas normal qu'une entreprise perde volontairement de l'argent. Par contre, très peu de répondants ont tenu ce discours malgré les difficultés financières de plusieurs fermes. De plus, une fois la décision prise, l'aspect financier prend toute son importance : «Tant qu'à démanteler, on va récupérer le maximum !».

Un fait remarquable est que dans la très grande majorité des cas, la personne enquêtée est un homme. Les femmes sont peu ou pas impliquées dans l'entreprise puisque seulement 33 % des cas sont liés à un projet conjoint. Ainsi, dans 67 % des démantèlements, l'aventure dans l'entreprise agricole est le projet professionnel de l'homme seulement et non pas du couple, ce n'est donc pas un projet familial. Ce constat permet sans doute d'expliquer la logique monétaire derrière le démantèlement car on va chercher à préserver le patrimoine familial

alors que l'entreprise agricole n'est qu'un élément financier de ce patrimoine. Aussi, plus de 65 % des conjointes occupaient un emploi rémunéré à l'extérieur de la ferme. C'est donc une minorité d'entreprises qui ne comptait que sur le revenu de la ferme pour vivre.

Selon une étude exploratoire sur la représentation que les femmes en agriculture ont de leur métier, menée en 1994 par Jacqueline Gagnon, la complémentarité est un aspect important entre les conjoints partenaires économiques de l'entreprise agricole familiale. Ainsi, les femmes en agriculture prônent certaines valeurs qui sont intégrées dans un mode de vie «plus traditionnel» qu'elles désirent préserver. Cette étude parle de métier de couple comme le partage d'un objectif commun, de responsabilités, des tâches et du pouvoir. De cette façon, l'agriculture devient le milieu où les activités agricoles et familiales sont vécues en symbiose, elles font parties d'un tout : l'entreprise agricole familiale. Dans notre enquête sur le démantèlement, l'absence du rôle des femmes dans l'entreprise agricole a sans doute eu une grande influence sur la non préservation du patrimoine agricole. D'ailleurs, nous avons évalué l'attachement des répondants au patrimoine agricole et remarquons qu'il est beaucoup plus faible chez les répondants ayant démantelé (33 % de projet de couple) que chez ceux ayant transféré (93 % de projet de couple).

Synthèse

- Les démantèlements complets de notre échantillon se sont réalisés graduellement et ont tous eu recours à l'encan pour liquider les actifs de la ferme.
- Souvent, le démantèlement se justifie par la saisie d'une opportunité.
- Les raisons évoquées pour justifier le démantèlement de la ferme sont diverses. Par contre, dans la majorité des cas elles sont issues d'une logique purement économique et camouflent un certain malaise face à ce phénomène.
- La décision de démanteler l'entreprise est généralement prise rapidement ce qui fait que le processus de retrait est peu planifié. Les producteurs auraient donc intérêt à se préparer davantage tout comme dans le cas d'un transfert.
- La logique monétaire prend le dessus sur la logique patrimoniale.
- La dynamique de couple a un impact important sur la décision. Quand l'agriculture est une affaire de couple et de famille, il est plus facile de transmettre ses valeurs à la relève et de relativiser les compromis nécessaires au transfert pour assurer la pérennité d'une oeuvre commune.

3. Comparaison transfert vs démantèlement

Suite à l'analyse, il semble intéressant de faire le parallèle entre la situation des transferts et celle des démantèlements. En les comparant, on constate que les répondants qui démantèlent sont plus jeunes, ils ont en moyenne 49 ans par rapport à 62 ans pour ceux qui transfèrent leur ferme. Ils passent donc moins de temps sur l'entreprise, seulement 19 ans comparativement à 32 ans. Par ailleurs, le nombre de générations ayant été propriétaire de la ferme est sensiblement le même. D'un côté, 60 % des entreprises sont de 2^{ème} génération et plus tandis que de l'autre il est de 67 %. Il y a donc très peu de différence à ce niveau. Par ailleurs, les répondants relatifs à l'étude sur le démantèlement sont relativement plus formés que ceux concernant le transfert de ferme. Effectivement, le tableau indique que 87 % des répondants ayant transféré avaient une scolarité équivalente ou inférieure à un niveau secondaire comparativement à 33 % chez les cas de démantèlements. Ainsi, ça revient à dire que 67 % des propriétaires qui ont démantelé avaient une formation collégiale ou universitaire contre 13 % pour ceux qui ont transféré. L'âge des répondants y est certainement pour quelque chose dans l'explication de cette différence.

Un des aspects où on note une grande divergence entre les deux situations c'est au niveau de la dynamique familiale. Dans 33 % des cas de démantèlement, l'entreprise agricole est un projet de couple comparé à 93 % des cas de transfert où les conjoints sont très impliqués dans la vie active et les décisions de la ferme. Cet aspect, qui a retenu notre attention, semble entretenir un lien très étroit avec les chances de continuité de la ferme. En effet, nous nous sommes demandés pourquoi les propriétaires de certaines fermes en difficulté financière choisissaient de transférer leur entreprise alors que d'autres décidaient de la démanteler? Cette interrogation sous-entend que ce choix n'est pas seulement une question d'argent, mais implique aussi des valeurs intimement liées au patrimoine familial. Des valeurs telles la transmission et la valorisation sociale et familiale du métier, le transfert d'une certaine identité, de l'amour de l'agriculture, le désir d'adopter un mode de vie où s'imbrique la famille et l'entreprise, etc. Lorsque ces valeurs sont absentes, la logique patrimoniale est faible et laisse plus de place à la logique entrepreneuriale qui appelle à une certaine rationalité économique.

Si on regarde les indicateurs financiers, les entreprises démantelées sont plus petites, plus endettées et éprouvent plus de difficultés. Par contre, les montants retirés de la vente sont similaires soit entre 600 000 et 700 000 \$ en moyenne. Le taux d'impôt moyen payé est plus élevé chez les propriétaires qui démantèlent puisque ceux-ci n'ont pas accès aux règles de roulement, en fait aux mesures prévues dans le cas d'un transfert parent-enfant. De plus, les répondants avaient accumulé dans leur REER avant la transaction un montant d'environ 104 000 \$ pour

ceux ayant transféré contre 37 000 \$. Encore une fois, l'âge est un élément explicatif de cette différence. Pour ce qui est de la situation des cédants après la vente, on remarque que les répondants qui ont transmis leur ferme retirent un revenu moindre soit 44 000 \$ par année pour le couple tandis que ceux ayant démantelé leur ferme reçoivent en moyenne un revenu de 47 000 \$ par année pour monsieur uniquement. Il faut rappeler que dans la majorité des cas, on ne démantèle pas pour prendre la retraite, mais plutôt pour réaliser une deuxième carrière professionnelle. L'agriculture n'a été qu'une étape dans la vie de ces gens.

TABLEAU 36 : COMPARAISON ENTRE LES TRANSFERTS ET LES DÉMANTÈLEMENTS

	Transfert	Démantèlement
Âge des répondants	62 ans	49 ans
Nombre d'années à la ferme	32 ans	19 ans
1^{ère} génération	40 %	33 %
2^{ème} génération et +	60 %	67 %
4^{ème} génération et +	27 %	22 %
Formation secondaire ou –	87 %	33 %
Implication des conjoints	93 %	33 %
Actifs totaux	1 800 000 \$	1 000 000 \$
Endettement	24 %	41 %
Solde résiduel	22 000 \$	-10 000 \$
Montant de la vente	685 000 \$	600 000 \$
Impôt payé	3,80 %	7,10 %
REER	104 000 \$	37 000 \$
Revenu de retraite	44 000 \$ (famille)	47 000 \$ (homme)

Nous avons aussi relevé des différences au niveau des préoccupations des répondants, de l'élément déclencheur du processus, de la planification et de la satisfaction des agriculteurs. D'abord, les préoccupations sont différentes selon le type de transaction. Pour les transferts, elles sont d'ordre familiales et patrimoniales tandis que pour les démantèlements elles sont essentiellement d'ordre financières. Dans le cas des transferts, on se préoccupe davantage de l'équité, de l'entente familiale, de la survie de l'entreprise et du bien-être à la retraite. Dans le cas des démantèlements, cela se résume presque exclusivement au désir de retirer le maximum de la vente. Aussi, l'élément déclencheur du transfert est très souvent interne à l'entreprise et dans la majorité des cas c'est la relève qui exerce une pression sur les parents pour que le processus de transfert s'enclenche. Par contre, le déclencheur chez les démantèlements est plutôt de nature externe, c'est-à-dire qu'il peut s'agir d'une offre d'achat difficile à refuser, d'une offre d'emploi rémunératrice, des conditions économiques favorables comme le prix élevé des quotas laitiers, etc. Malgré tout, dans quelques cas, les difficultés financières de la ferme et l'absence de relève ont été le déclencheur.

Au niveau de la planification, autant dans les cas de transfert de ferme, on constate des montages légaux plus ou moins complexes, autant dans les cas de démantèlements, il n'y a pas vraiment de stratégie. On est dans une situation qu'on pourrait à la limite qualifier d'urgente. La décision de démanteler a souvent été difficile à prendre, par contre une fois prise on l'exécute rapidement. Cependant, même dans les cas de démantèlement il y aurait sans doute intérêt à prendre le temps de mieux planifier cet événement.

Quant à la satisfaction des répondants sur le processus de retrait en général, les gens qui ont transféré leur entreprise sont soit satisfaits ou très satisfaits de leur démarche. Par ailleurs, ceux qui démantèlent le sont beaucoup moins. Les entrevues réalisées auprès de ces répondants nous révèlent que le démantèlement est souvent vécu comme une obligation de dernier recours alors que le transfert procure un grand sentiment de fierté de voir l'entreprise continuer. C'est en quelque sorte la pérennité de l'oeuvre et de la personne. De plus, dans la majorité des transferts, les agriculteurs retirés retournent à la ferme, il n'y a donc pas de coupure radicale entre la vie professionnelle et la retraite.

Synthèse

- Les répondants qui démantèlent sont plus jeunes et passent moins de temps sur l'entreprise que ceux qui transfèrent.
- Les entreprises démantelées sont plus petites, plus endettées et éprouvent plus de difficultés financières que celles qui sont transférées.
- La dynamique familiale est très différente d'une situation à l'autre. Pour les cas de transfert, l'agriculture est en général un projet de couple, contrairement aux cas de démantèlement où les conjoints sont très peu impliqués sur l'entreprise.
- Les préoccupations des propriétaires sont aussi très différentes. Pour les transferts elles sont d'ordre familiales et patrimoniales tandis que pour les démantèlements elles sont d'ordre financières.
- L'élément déclencheur du transfert est souvent interne à l'entreprise alors que celui du démantèlement est plutôt de nature externe.
- Les démantèlements sont moins planifiés que les transferts.
- Les répondants ayant transféré sont plus satisfaits de leur démarche que ceux ayant démantelé leur ferme.

CONCLUSION

Le transfert de ferme est actuellement perçu comme l'un des grands enjeux du secteur agricole québécois. Le modèle actuel de transfert de ferme répond-t-il à la réalité des entreprises agricoles d'aujourd'hui? L'évolution structurelle qu'a connu le secteur agricole québécois pose d'importants défis aux producteurs agricoles qui désirent se retirer de l'agriculture. Ainsi, comment doit-on transférer ces entreprises devenues si imposantes mais à la fois fragiles? Certains agriculteurs se tournent vers le démantèlement comme solution, mais cela implique l'abandon d'un patrimoine familial traditionnellement préservé.

À travers cette recherche, nous avons tenté de représenter et de comprendre la démarche de l'agriculteur qui se retire tout en mettant en perspectives les logiques et les différentes stratégies qui s'y dégagent. Pour ce faire, des entrevues en profondeur ont été réalisées auprès de 36 cédants dont l'entreprise était majoritairement spécialisée en production laitière et porcine et située principalement dans les régions du Centre-du-Québec, de la Montérégie et du Bas-St-Laurent. Afin de dresser le portrait général du transfert de ferme et du démantèlement, nous avons retenu l'étude de quatre dimensions : technico-économique, financière, fiscale et organisationnelle.

Nous pouvons affirmer que cette étude nous a fourni une quantité appréciable d'information sur le processus de retrait des agriculteurs québécois. Soulignons d'abord qu'au niveau du transfert de ferme, les aspects de planification prennent beaucoup d'importance. Autant la famille doit se préparer en vue de ce transfert, autant l'entreprise doit aussi être prête, c'est-à-dire être efficace et faiblement endettée. De notre analyse, il en ressort que les décisions concernant l'entreprise ont un impact majeur sur la situation financière à long terme de la ferme, mais également sur les choix futurs de celle-ci. De ce fait, l'enclenchement du processus de transfert repose sur des valeurs personnelles qui conditionnent tant la vision qu'on se fait de l'entreprise que les décisions qui auront des répercussions à long terme.

La structure juridique et la fiscalité ne sont pas des éléments problématiques, des barrières au transfert de ferme et au démantèlement. Il importe que l'agriculteur soit en contrôle de son dossier, qu'il sache ce qu'il veut et ensuite, avec l'aide de spécialistes dans le domaine, différents outils et stratégies seront utilisés afin de rencontrer les objectifs visés.

Au niveau du démantèlement, le manque de recherche fait en sorte qu'il est difficile, voire impossible d'évaluer l'ampleur de ce phénomène. Phénomène qui risque de s'amplifier avec l'écart de plus en plus grandissant entre la valeur marchande de la ferme et sa valeur productive. À l'heure où on parle du maintien du nombre de fermes

québécoises, d'intégration en production laitière, de déstructuration du milieu rural, etc., l'intérêt envers le démantèlement semble incontournable. Est-ce un mal nécessaire ou un problème social? Quoi qu'il en soit, les raisons évoquées pour justifier le démantèlement sont issues d'une logique économique et cachent un profond malaise face à ce phénomène. Par ailleurs, nous avons observé que l'absence d'une dynamique familiale à l'intérieur du projet agricole était un frein important à la pérennité de la ferme. Ainsi, la logique monétaire prend plus facilement le dessus sur la logique patrimoniale.

Cette recherche n'avait pas la prétention de pouvoir répondre à toutes les questions relatives au transfert de ferme et au démantèlement. Le sujet est beaucoup trop large et complexe pour arriver à faire le tour de la question dans une seule étude. Ainsi, il serait intéressant de s'arrêter et d'étudier le potentiel de transférabilité et la viabilité de la ferme, ce qui nous permettrait de mieux comprendre le choix et les possibilités de certains producteurs agricoles. Aussi, comme il a déjà été mentionné, il serait essentiel de connaître la situation actuelle du démantèlement et son évolution dans le temps. Pour faire suite à notre étude, il serait également intéressant de s'attarder au rôle des différents intervenants du milieu agricole dans le processus de transfert de ferme. Ceci nous permettrait sans doute d'avoir une meilleure vue d'ensemble de la démarche de l'agriculteur qui se retire, puisque certains producteurs s'en remettent entièrement à leurs conseillers.

Enfin, la nature exploratoire de cette recherche n'avait pas comme but d'énoncer des généralisations, mais plutôt de défricher un terrain inexploré et de dégager des tendances globales et des variations dans le processus de démantèlement et de transfert de ferme. Elle visait donc davantage la compréhension du fonctionnement de ces processus, dans lesquels interviennent de multiples éléments. Ainsi, il serait pertinent d'entreprendre des études permettant d'appliquer les modèles et les résultats dégagés de notre étude à des échantillons représentatifs.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

AGRICULTURE ET AGROALIMENTAIRE CANADA (2000). *Indicateurs financiers agricoles*, Direction de l'analyse économique et stratégique, 59 p.

AGRI-VISION (Montérégie) (1996). *Préparer et réaliser son transfert de ferme : « Agir au bon moment »*, Québec, Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation.

AGRI-VISION (Montérégie) (1997). *Transfert de biens, transfert humain*, Québec, Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation.

ALLARD, Yvon (1992). *Caractéristiques des entreprises efficaces*. CEGAQ, 5^e colloque La gestion de l'entreprise agricole, p. 34-48.

BENNETT, J. W., KOHL, S. A. (1982). *Farms and Families in North American Agriculture*. In John W. Bennett (1982), *Of Time and the Enterprise : North American Family Farm Management in a Context of Resource Marginality*. Minneapolis, University of Minnesota Press, p. 111-171.

BERNARD, Alain, Marie COUTURE et Olivier PHILIBERT (1996). *Le transfert de ferme. Les choix financiers, juridiques et fiscaux*, Matane, Cégep de Matane, 96 p.

CALDWELL, Gary (1988). « Surcapitalisation et idéologie de l'entreprise en agriculture », *Recherches sociographiques*, vol. 29, nos 2-3, p. 349-371.

COCHRANE, W. W. (1979). *The Development of American Agriculture- A Historical Analysis*, University of Minnesota Press, 464 p.

CONSEIL CANADIEN DE LA GESTION D'ENTREPRISE AGRICOLE (CCGEA) (n.d.). *Guide pratique des structures organisationnelles en agriculture et en agroalimentaire*, Ottawa, Agriculture et Agroalimentaire Canada, 148 p.

COUGHLER, Peter (2000). « Jonathon and Judith... and Tom and Steve and Amanda : A Walk-Through of A Farm Succession that Left Everyone Happy », *Farm Business Journal, Ontario Farmer*, Tuesday, February 8, pp. 12-13.

d'AMBOISE, Gérald (1996). *Le projet de recherche en administration*, Sainte-Foy, Université Laval, 122 p.

DAVIDSON, Pat (1997). *Gestion de la ferme familiale transmise de génération en génération : planification de la succession*, Livre 4, Conseil canadien de la gestion d'entreprise agricole (CCGEA), 65 p.

DION, Suzanne (2000). « [Tout ou rien](#) », *Le Coopérateur agricole* (Québec), juillet-août [section Relations humaines], version internet.

EATON, Hugh (1993). [Farm Succession Viability and Retirement: Ten Case Studies from Canterbury](#), Wellington (New Zealand), MAF Policy Technical Paper 93/16, MAF Policy, version internet.

EISENHARDT, M. Kathleen (1989). « Building Theories from Case Study Research », *The Academy of Management Review*, University of Illinois, vol. 14, n° 1, janvier 1989, p.532-550.

ERRINGTON, Andrew (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 pancanadienne de la relève agricole, Régina (Alberta), 24-27 février, 37 p.

ÉTHIER, Isabelle (1997). « [Des moyens pour se prendre en mains](#) », *Le Coopérateur agricole* (Québec), octobre, version internet.

FÉDÉRATION DE L'UPA (Beauce) (1996). *Le transfert progressif en agriculture : différentes avenues*, Québec, Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, Direction régionale de Chaudière-Appalaches, (coffret avec fiches).

FÉDÉRATION DE L'UPA (1996). *Politique et fiscalité agricoles : Bilan d'une formule Gagnant-Gagnant*, Longueuil, Maison de l'UPA, p.52

FINANCEMENT AGRICOLE CANADA (2002), *Rapport annuel de FAC 2001-2002*, (version électronique disponible sur le site de FAC).

FRÉCHETTE, Pierre (2001). *Les différentes formes d'établissement en agriculture*, Longueuil, Union des producteurs agricoles, 7 pages + annexes.

FRYER J. Dereck *Estate Planning Checklist for Farm Families*, Colombie-Britannique, Agriculture et Agroalimentaire Canada, version internet.

GAGNON, Jacqueline (1994). « *Être agricultrice* » *Étude exploratoire sur la représentation que les femmes en agriculture ont de leur métier*. Québec, Mémoire de maîtrise, Université Laval, 91 p.

GEORGE MORRIS CENTER (1998). *Financing the Intergenerational Transfer of Farm Assets*, recherche réalisée pour The Royal Bank of Canada, George Morris Center, Guelph (Ont.), 37 p.

GREPA (2001). *Les Faits saillants laitiers québécois, 2001*. Québec, Université Laval, 15^e édition, 145 p.

HUGRON, Pierre (1991). *L'entreprise familiale. Modèle de réussite du processus successoral*, Montréal, Institut de recherches politiques, Presses des HEC, 155 p.

INOUSSA, Rahim et SAINT-CYR, Louise (2000). *Revue de la littérature sur la relève dans la PME familiale*. Montréal, École des Hautes Études Commerciales, Cahier de recherche no 00-01, mars.

INSTITUT QUÉBÉCOIS DE PLANIFICATION FINANCIÈRE (2000). «Transmission d'entreprises familiales », *La Cible*, vol.8, N°2, été 2000, 25 p.

KEATING, Norah C. (1996). «Legacy, Aging, and Succession in Farm Families», *Generations*, vol. 20, p. 61-64.

KEATING, N.C. et B. MUNRO (1989). « Transferring the family farm: Process and Implications », *Family Relations*, vol. 38, n° 2, p. 215-219.

KEATING, N. et McCROSTIE LITTLE, H. (1994). *Generations New Zealand: Retirement and Succession in Farm Families*, In W. Whittaker et G. Lydon, eds. *Proceedings of the 17th New Zealand Geographical Society Conference, 1993*. NZGS, Christchurch.

LA FINANCIÈRE AGRICOLE DU QUÉBEC (2001). *Rapport annuel 2000-2001*, Sainte-Foy, Les Publications du Québec, 48 p.

LAFONTAINE, Yvan et Lucie GAUVREAU (2000). « Transfert de ferme : de la théorie à la vraie vie ! », In Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec. *Entreprendre pour mieux vivre*, actes du 14^e Colloque de l'entrepreneur gestionnaire, tenu à Drummondville, le 24 novembre, p. 86-121.

LALIBERTÉ, François (1996). « Le secret d'un transfert réussi en souplesse », *Le Bulletin des agriculteurs* (Québec), vol. 79, n° 8, p. 21-23.

LESSARD-HÉBERT, M., GOYETTE, G, BOUTIN, G (1996). *La recherche qualitative, fondements et pratiques*. Montréal, Éditions Nouvelles, p.124.

LEVALLOIS, Raymond et Jean-Philippe Perrier (2000). *Gestion de l'entreprise agricole, guide pratique*. Québec, Université Laval, Agri-Gestion Laval, 199 p.

LEVALLOIS, Raymond et Jean-Philippe Perrier (2002). *Gestion stratégique de l'entreprise agricole, guide pratique*. Québec, Université Laval, Traget Laval, 2^{ème} édition, 70 p.

LONGTIN, Robert (1995). «Quelques aspects de la fiscalité agricole», Congrès APFF, Samson Bélair Deloitte & Touche, 64 p.

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE, DES PÊCHERIES ET DE L'ALIMENTATION (2001). *Le Québec bioalimentaire en un coup d'oeil*, Québec, 37 p.

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE, DES PÊCHERIES ET DE L'ALIMENTATION (1998). *Profil de la relève agricole au Québec, édition 1997*, Québec, MAPAQ, Direction du développement de la main-d'oeuvre du bioalimentaire, 124 p.

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE, DES PÊCHERIES ET DE L'ALIMENTATION (2002). *Profil de la relève agricole au Québec 2000*, Québec, MAPAQ, Direction du développement de la main-d'oeuvre du bioalimentaire, 130 p.

MC DONALD, L., N. VANNER, K. (1990). *Retirement in Canada*. Ont: Butterworths.

M. LITTLE, Heather et Nick TAYLOR (1998). *Issues of New Zealand Farm Succession: A Study of the Intergenerational Transfer of the Farm Business*, Wellington (NZ), Ministry of Agriculture, MAF Policy Technical Paper 97/4a (version Internet).

MERRIAM, S.B. (1988). *Case Study Research in Education*. San Francisco, Jossey-Boss.

MICHAUD, Donald (1997). « La coexploitation en agriculture : un mariage réussi ou un divorce inévitable ? », collaboration André Castonguay et Marie-Édith Dufresne, In Conseil des productions animales du Québec. *Porter les bons jugements... Faire les bons choix!*, Actes du 21^e Symposium sur les bovins laitiers, tenu à Saint-Hyacinthe (Québec), le 30 octobre, p. 164-176.

MILES, M., et HUBERMAN, A. M. (1984). *Qualitative Data Analysis*. Beverly Hills, (CA) Sage Publications.

MORIN, Marco. (1999). *Les cotisations aux REER des producteurs agricoles canadiens en 1994*. Division de l'agriculture, Statistique Canada, catalogue N° 21-601-MIF99041.

MUZZI, Patrick et Michel MORISSET (1987). *Les facteurs de réussite ou d'échec de l'établissement en agriculture au Québec*, Québec, Université

Laval, Groupe de recherche en économie et politique agricoles (GRÉPA), 72 p. + annexe.

PARÉ, Brigitte (1998). « Transfert de ferme – Un coup de main du Centre multiservices d'établissement en agriculture », *Partenaires* (Bulletin agroalimentaire Desjardins, Québec), vol. 10, n° 2, p. 7.

PARENT, Diane (1994). *Discours du changement et transformation de la ferme familiale : l'analyse des représentations sociales des partenaires de l'entreprise agricole familiale*. Thèse de doctorat, Montréal, 197 p.

PARENT, Diane, Bruno JEAN et Myriam SIMARD (2000). *Transmission et maintien de la ferme familiale : analyse des facteurs et stratégies d'établissement de la relève agricole familiale via les situation d'insuccès*, avec la collaboration de Jacques Tondreau, Mario Handfield et Johanne Bérubé, Québec, Université Laval, Agri-Gestion Laval, 108 p.

PARENT, Diane, Élisabeth Ouellet et Jean-Philippe Perrier (2004). *Établissement en agriculture de la relève non familiale : trajectoires et facteurs de succès et d'insuccès*. avec la collaboration de Marie Gagné, Québec, Université Laval, Traget Laval, 120 p.

PERREAULT, G. Yvon (1992). *L'entreprise familiale. La relève : ça se prépare*, Montréal, Publications Transcontinental inc, 160 p.

PILON-LÉ, Lise (1984). «La relève agricole au Québec : problèmes juridiques et socio-économiques du transfert de la ferme spécialisée», In *Les politiques agro-alimentaires et leurs conséquences sur le milieu rural*, Paris, CNRS-INRA-FNSP, p. 250-280.

PRÉFONTAINE, Serge (1999). « Ferme à vendre : lorsqu'on choisit les enfants... », Colloque de l'entrepreneur gestionnaire, *Se positionner pour l'avenir...*, tenu à Drummondville, le 26 novembre 1999, Sainte-Foy, Groupe Gestion et Économie agricoles (GÉAGRI), multiple pagination, 41 p.

QUÉBEC. MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE, DES PÊCHERIES ET DE L'ALIMENTATION (1998). *Profil de la relève agricole au Québec. Édition 1997*, le Ministère, 124 p.

RICHER, Francine et Louise ST-CYR (2001). «La planification de la relève dans les P.M.E. : statistiques et réflexions», *Gestion*, vol. 26 n° 2, été 2001

SAMSON BÉLAIR/DELOITTE & TOUCHE (LONGTIN, Robert, Jean L. MARTINEAU et Benoit PERREAULT) (1995). *La fiscalité de l'entreprise agricole*, Les Éditions Transcontinental inc., Montréal, 214 p.

STATISTIQUE CANADA (2002). *Enquête financière sur la ferme 2002*, catalogue 21F0008X1B.

ST-CYR, Louise et Francine Richer (2003). *Stratégies de transmission réussie des PME québécoises*. Montréal, HEC Montréal, Cahier de recherche n° 03-01, 106 p.

ST-CYR, Louise, Francine RICHER, Jean-Pierre DUPUIS et Colette DUMAS (1997). *La transmission des entreprises agricoles familiales : jeux d'acteurs et stratégies gagnantes*, rapport d'étape, Montréal, École des hautes études commerciales, Groupe Femmes, Gestion et Entreprises, 25 p. + annexes.

ST-CYR, Louise, Francine RICHER, Jean-Pierre DUPUIS (1998). *La relève agricole familiale au Québec : portrait et facteurs de succès de la relève établie*. Montréal, HEC Montréal, Cahier de recherche n° 98-01, 164 p.

ST-ROCH, Marc (2001). *Stratégies fiscales pour le transfert de ferme*, Longueuil, Union des producteurs agricoles, version Internet.

SULLIVAN, J. Thomas (2001). *Methods of Social Research*. Michigan, Harcourt College Publishers, 302 p.

TAYLOR, E. J. NORRIS, E. J. (2000). «Sibling Relationships, Fairness, and Conflict Over Transfer of the Farm.» *Family Relations*, 2000, vol. 49, p. 277-283.

TAYLOR, E. J. NORRIS, E. J., HOWARD, H., W. (1998). «Succession Patterns of Farmers and Successors in Canadian Farm Families» *Rural Sociology*, vol. 63, No. 4, Décembre 1998, p. 552-573.

TONDREAU, Jacques, Diane PARENT, Jean-Philippe PERRIER (2002). *Transmettre la ferme familiale d'une génération à l'autre. Situation au Québec et regard sur le monde*. Québec, Agri-Gestion Laval, Université Laval, 168 p.

TREMBLAY, Claude (1987). *La transmission des exploitations dans la perspective de l'évolution structurelle du secteur laitier québécois*, thèse (maîtrise) économie rurale, Québec, Université Laval. .202 p.

WAMPACH, Jean-Pierre (1988). «Deux siècles de croissance agricole au Québec, 1760-1985», *Recherches sociographiques*, vol. 29, n° 2-3, p. 181-199.

YIN, K. Robert (1994). *Case Study Research : Design and Methods*. Thousand Oaks, (CA), Sage Publications, 171 p.

Sources électroniques

Agence des douanes et du revenu du Canada. www.ccradrc.gc.ca/ (Page consultée le 6 juin 2002)

Agriculture et Agroalimentaire Canada. <http://www.agr.gc.ca> (Page consultée le 2 juin 2002)

Banque Nationale du Canada. <http://www.bnc.ca> (Page consultée le 17 juin 2002)

Conseil canadien de la gestion d'entreprise agricole. www.transfertdeferme.com/ (Page consultée le 3 juillet 2002)

Desjardins. Mouvement des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec. <http://www.desjardins.com> (Page consultée le 17 juin 2002)

Financement agricole Canada, <http://www.fcc-sca.ca/> (Page consultée le 3 juillet 2002)

La Financière agricole du Québec. <http://www.financiereagricole.gc.ca> (Page consultée le 18 juillet 2002)

MAPAQ. Ministère de l'agriculture, des pêcheries et de l'alimentation du Québec. <http://www.agr.gouv.qc.ca> (Page consultée le 2 juin 2002)

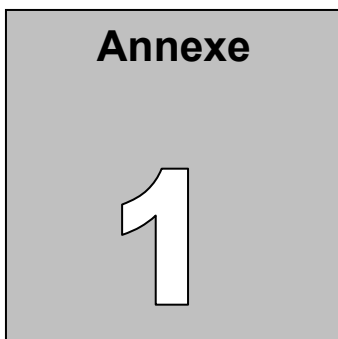
Ministère du revenu du Québec. www.revenu.gouv.qc.ca/ (Page consultée le 6 juin 2002)

Samson Bélair Deloitte & Touche Canada. www.deloitte.ca/ (Page consultée le 23 juillet 2002)



Annexes

- 1- Lois impliquées dans le transfert et mesures et stratégies fiscales
- 2- Tableau aide mémoire des prix de vente des biens agricoles
- 3- Simulateur PLANILAIT
- 4- Fiche d'identification et grilles d'entrevue
- 5- Formulaire de consentement



Lois impliquées dans le transfert et mesures et stratégies fiscales

Lois impliquées dans le transfert et mesures et stratégies fiscales

Lois impliquées dans le transfert

D'une part, certaines lois doivent être prises en considération lorsqu'il y a un transfert de ferme comme les lois visant à protéger le territoire et les activités agricoles de même que celles portant sur l'environnement. D'autre part, certaines lois fiscales des deux paliers du gouvernement touchent directement la transmission et la succession de l'entreprise qu'elle soit familiale ou non.

Loi sur la protection du territoire et des activités agricoles³²

Cette loi a été mise en place dans le but de protéger les terres agricoles du Québec, par contre elle peut soulever des difficultés lors des transferts d'entreprises. En effet, l'entreprise ne peut disposer séparément des terres qui sont contiguës ce qui peut rendre plus complexes certains transferts. Pour faciliter l'allocation et la disposition des terres, il faut dès le départ bien planifier l'achat des terres ce qui laissera un peu plus de liberté lors du transfert ou de la vente et spécialement lorsque plusieurs personnes y sont impliquées.

Loi sur la qualité de l'environnement³³

Cette loi qui vise la prévention de la pollution et la protection de l'environnement en vue d'un développement durable, peut devenir un obstacle lors d'un transfert de ferme. Selon l'article 24 de cette loi, toute modification de la structure d'entreprise, sauf le transfert des actions, exige un certificat d'autorisation. En d'autres mots, l'entreprise doit se conformer aux règles environnementales.

Les terres agricoles du Québec sont subdivisées en trois types de sols de qualité différentes soit des terres en équilibre, en déséquilibre et fortement en déséquilibre (en surplus). Il est impossible, pour une entreprise agricole située dans une zone de surplus, d'obtenir une entente d'épandage de fumier. Dans ce cas, l'entreprise n'a d'autre choix que d'épandre ses lisiers sur sa propre terre. Cela entraîne aussi des répercussions lorsque l'entreprise possède deux structures juridiques³⁴ puisqu'il devient en principe impossible d'obtenir un droit ou une entente d'épandage. Cependant, comme il est fréquent de rencontrer ce type d'entreprise en agriculture (à deux structures), il est maintenant possible d'obtenir une entente d'épandage en faisant la demande.

³² LPTAA, L.R.Q., 1999, c.P-41.1

³³ L.R.Q., 1999 c. Q-2

³⁴ Le fond de terre et les bâtiments en société et les autres actifs dont les animaux en compagnie. Comme le fond de terre et les animaux ne font pas partie de la même société, il n'y a aucune entente possible.

Lois fiscales

La Loi de l'impôt sur le revenu (L.I.R.)³⁵ au fédéral et la Loi sur les impôts (L.I.)³⁶ au provincial ont reconnu la spécificité de l'agriculture en accordant certaines particularités à l'entreprise agricole. Ainsi, certaines mesures fiscales s'adressent à l'entreprise agricole et sont directement impliquées dans les situations de transfert de la ferme.

Impôt minimum de remplacement

Les biens intangibles agricoles (quotas) bénéficient d'un traitement préférentiel en ce qui concerne l'impôt minimum de remplacement. Contrairement aux autres biens donnant lieu à du gain en capital, la partie non imposable des biens intangibles agricoles n'est pas soumise à l'impôt minimum.

Taxe sur le capital

Les Lois imposent une taxe sur le capital versé, à toutes les corporations québécoises. Le taux de cette taxe est de 0,64 % du capital versé. Le capital versé comprend le montant du capital-actions de la corporation, les surplus et toutes les dettes à l'exception des dettes courantes de moins de six mois et non garanties par les biens de la corporation. De plus, la législation fiscale accorde, lors du calcul du capital versé, une déduction spéciale de 400 000 \$ à une corporation agricole³⁷ (Fédération de l'UPA, 1996).

Règles d'attribution³⁸

Ces règles prévoient que le revenu des biens ayant été transférés au conjoint ou à un enfant mineur est attribué à l'auteur du transfert. Cela implique d'énormes répercussions au point de vue fiscal si les biens transférés sont ensuite disposés puisque la responsabilité fiscale revient au propriétaire initial. On retrouve la même situation lorsque les biens transférés au conjoint occasionnent du gain en capital. Ces règles concernent aussi le revenu d'intérêts, de dividendes et de locations. Elles sont applicables uniquement lorsque le bien est disposé cependant, elles cessent de s'appliquer entre conjoints lorsqu'ils vivent séparés pour cause d'échec du mariage. Le tableau suivant résume ces règles d'attribution et les parties ombragées indiquent les situations où il devient important de tenir compte de ces règles.

³⁵ Loi de l'impôt sur le revenu, L.R.C. (1985), 5^e supp., c.1 et mod., art 33 (ci-après L.I.R)

³⁶ Loi sur les impôts, L.R.Q., c.I-3 et mod. (ci-après L.I.)

³⁷ L.I., art., 1138.1

³⁸ L.I.R, art., 74(1) 75(1) et 75(2). L.I., art., 462, 463 et 467.

Type de revenu	Enfant mineur	Conjoint	Enfant majeur
Revenu d'entreprise	Bénéficiaire	Bénéficiaire	Bénéficiaire
Revenu de bien	Auteur du transfert	Auteur du transfert	Bénéficiaire
Gain en capital	Bénéficiaire	Auteur du transfert	Bénéficiaire

Stratégies liées aux lois fiscales

Différentes stratégies sont utilisées afin de diminuer le montant d'impôt à payer lors de la vente de l'exploitation agricole. Voici les stratégies les plus fréquentes :

Vente sur plusieurs années

Permet l'étalement des revenus sur une longue période.

Souscrire à des REER dans l'année de la vente

Cette stratégie permet de réduire le revenu imposable. Par contre, il faut tenir compte du plafond annuel qui est soit 13 500 \$ ou 18 % du revenu pour l'année précédant l'année en cours (le moindre des deux).

Choix de la date de vente

Vendre au moment où la valeur marchande est la plus basse, par exemple quand le niveau des stocks est bas. Si les stocks sont dans la terre, ils sont réputés faire partie de la terre (printemps). Le choix de la date doit aussi tenir compte des règles fiscales en vigueur (changements annoncés dans les lois qui peuvent être plus ou moins avantageux), du fait qu'il est impossible de prendre de l'amortissement pour l'exercice de la vente sauf permission spéciale et tenir compte des autres revenus du contribuable.

Utiliser une société ou une compagnie

Les politiques fiscales incitent à changer la forme juridique des fermes pour diminuer l'impôt à payer. Dans certains cas³⁹, il est avantageux de transférer d'abord dans une société de personnes pour ensuite passer par la compagnie.

Société de personnes : Les parts dans une société de personnes agricole familiale sont admissibles au roulement entre générations et à la déduction pour gains en capital. Lorsque les biens agricoles de la société sont vendus, il est possible de partager le gain en capital entre les associés pour qu'ils bénéficient de l'exemption de gain en capital.

Il est possible à un producteur de transférer libre d'impôt, à une société de personne, l'ensemble des actifs de son entreprise agricole, y compris

³⁹ Notamment lorsque le quota a été acheté et déprécié dans le passé et représente une somme considérable.

l'inventaire, en échange de montants à recevoir et de parts de cette société de personnes. Lorsque viendra le temps d'intégrer un enfant, il pourra lui vendre ou lui donner un pourcentage des parts. Le reste peut être transféré par don, généralement libre d'impôt, ou par vente et le gain en capital peut être annulé par l'exemption de 500 000 \$.

Société par actions : Il est également possible de faire un transfert libre d'impôt par l'intermédiaire d'une compagnie. L'intégration de l'enfant se fait par transfert d'actions. Cette société a un taux d'imposition plus bas que celui d'un particulier (fractionnement du revenu d'entreprise possible) et peut permettre un certain report d'impôt. Par contre, lorsqu'il y a vente d'actifs agricoles, la société ne peut attribuer le gain en capital aux actionnaires et n'a pas droit à la déduction pour gains en capital. De plus, la société par action doit payer une taxe sur le capital et sur certaines dettes.

Multiplication des déductions de gains en capital

Il est possible de multiplier ces déductions en introduisant différents membres de la famille dans l'entreprise. Par contre, cette stratégie implique que les personnes qui bénéficient de l'exemption de 500 000 \$ conservent ce montant d'argent. Cette méthode pourrait cependant s'avérer une façon de compenser les enfants qui ne reprennent pas l'entreprise.

Utilisation de la comptabilité de caisse⁴⁰

Les producteurs agricoles ont le choix, pour établir le revenu tiré de leur entreprise, d'utiliser la comptabilité d'exercice ou la comptabilité de caisse. Lorsque la comptabilité de caisse est utilisée, les sommes à payer ou à recevoir ne sont pas prises en considération dans le calcul des revenus. Il faut les comptabiliser aux fins de l'impôt sur le revenu lorsqu'elles sont versées ou reçues, ce qui donne plus de flexibilité. De plus, les stocks ne sont habituellement pas considérés pour établir le revenu.

Répartition du prix de vente

Il est stratégique pour le cédant de ventiler le prix de vente de l'entreprise de façon à attribuer les valeurs les plus élevées aux biens agricoles admissibles afin de capturer l'exemption de gains en capital. Cette répartition fera l'objet d'une certaine négociation entre l'acheteur et le vendeur puisque la situation idéale de l'un pénalise nécessairement l'autre. Pour le vendeur, on cherchera à attribuer le montant le plus bas possible aux biens en inventaire et le montant maximal aux biens amortissables. Au contraire, la situation inverse sera recherchée du côté de l'acheteur.

⁴⁰ L.I.R., art., 28

D'autres mesures seraient à prendre en considération lors du transfert parents-enfants comme la perte des allocations familiales et des prestations pour enfants lorsque la relève emprunte pour l'achat d'actions d'une compagnie agricole familiale puisque les dividendes retirées de la compagnie pourraient avoir un effet à la baisse sur les allocations familiales. Pour le cédant, si le gain relatif à la vente de la ferme est trop élevé, il pourrait voir sa pension de sécurité de vieillesse être diminuée.

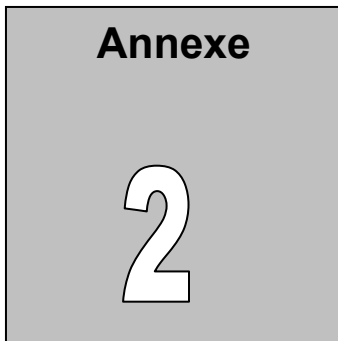


Tableau aide mémoire des prix de vente des biens agricoles

Tableau aide mémoire des prix de vente des biens agricoles

Biens	Transfert à un étranger	Transfert parents-enfants	Transfert à une société ou une compagnie
Fonde de terre	J.V.M.	P.B.R	P.B.R
Résidence			
- partie personnelle	J.V.M.	J.V.M.	P.B.R
- partie affaires XI	J.V.M.	F.N.A.C.C.	F.N.A.C.C.
- partie affaires XVII	J.V.M.	J.V.M.	COÛT
Machineries			
- Catégorie 8	J.V.M.	F.N.A.C.C.	F.N.A.C.C.
- XVII	J.V.M.	J.V.M.	COÛT
Mat. roulant			
- Catégorie 10	J.V.M.	F.N.A.C.C.	F.N.A.C.C.
- XVII	J.V.M.	J.V.M.	COÛT
Outils catégorie 12	J.V.M.	F.N.A.C.C.	F.N.A.C.C.
Bâtiments			
- Catégorie 6	J.V.M.	F.N.A.C.C.	F.N.A.C.C.
- XVII	J.V.M.	J.V.M.	COÛT
Quota	J.V.M.	4/3 M.A.I.C.	4/3 M.A.I.C.
Animaux	J.V.M.	J.V.M.	COÛT
Stocks	J.V.M.	J.V.M.	COÛT
Comptes à recevoir	J.V.M.	J.V.M.	J.V.M.
Frais payés d'avance	J.V.M.	J.V.M.	J.V.M.
Part. dans une société agricole familiale	J.V.M.	P.B.R	P.B.R
Part. dans une société qui n'est pas agr. famil.	J.V.M.	J.V.M.	P.B.R
Action dans une compagnie agricole familiale	J.V.M.	P.B.R	P.B.R
Action dans une compagnie qui n'est pas agricole familiale	J.V.M.	J.V.M.	P.B.R
Part COOP	J.V.M.	J.V.M.	P.B.R

J.V.M. = Juste valeur marchande

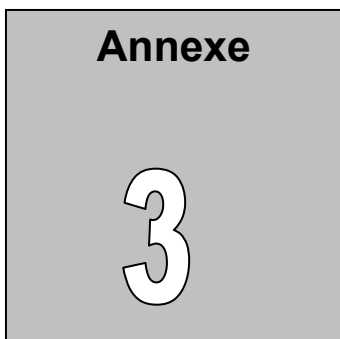
F.N.A.C.C. = Fraction non amortie du coût en capital

(Solde du coût en capital qui demeure à amortir après la déduction pour amortissement)

M.A.I.C. = Montant admissible des immobilisations cumulatives

P.B.R. = Prix de base rajusté

(Coût d'acquisition d'un bien, y compris les frais reliés à l'achat)



Simulateur PLANILAIT



PLANI-LAIT

Simulateur long terme
d'entreprise laitière



Produit par [Traget Laval](#) en collaboration avec [Agri-Gestion](#)



TRAGET Laval

Transfert, gestion et établissement en Agriculture

Téléphone: (418) 656-3272 ou 1-800-463-7283
Télécopieur: (418) 656-2480
Adresse: Les Façades de la Gare Hall Ouest,#38
400, Boul. Jean-Lesage
Québec, Qc
G1K 8W1

Courriel: service@agrigestion.ca
Site Web : www.agrigestion.ca

Téléphone : (418) 656 2131 poste 2395
Télécopieur : (418) 656 7821
Adresse : Pavillon Paul-Comtois
Université Laval
Ste-Foy, Qc
G1K 7P4

Courriel : traget@traget.ulaval.ca
Site Web : www.traget.ulaval.ca



PLANI-LAIT : Introduction

Le transfert de l'entreprise agricole est de plus en plus difficile. Cette affirmation repose sur plusieurs éléments qui ont déjà largement été démontrés, comme par exemple :

- L'augmentation de valeurs des actifs agricoles (terres et quotas en particulier),
- L'augmentation de l'endettement,
- La réduction des marges bénéficiaires et donc des capacités de remboursement,
- La faible productivité du capital agricole, autrement dit la quantité importante d'actifs qu'il faut pour produire un dollar de biens agricoles,
- Le peu de liquidités de la relève et le peu de placements hors agriculture des cédants.

Tous ces éléments, pris un à un ou combinés, font que l'on se retrouve, au moment du transfert, avec peu de marge de manoeuvre (faible solde résiduel pour rembourser de nouveaux emprunts), donc faible valeur de vente de l'entreprise et donc important de la part des parents qui ne retirent pas nécessairement de l'entreprise le fonds de pension qu'ils pouvaient espérer.

Ce portrait caricatural ne reflète pas la réalité de toutes les entreprises agricoles. Dans les cas où le transfert a été planifié suffisamment longtemps à l'avance, tous les partis (relève et cédants) peuvent trouver leur compte bien qu'un don important (surtout pour les entreprises sous production contingentée) soit fait à la relève. Trouver son compte signifie, pour nous, deux choses :

- Une entreprise viable après le transfert,
- Une retraite décente pour les cédants.

Qu'est ce qui fait que le transfert est facile ou non ? De nombreux éléments, bien évidemment, interviennent dans un transfert d'entreprise, mais si nous nous limitons pour les besoins de Planilait aux aspects technico-économiques et financiers. Nous pouvons dire qu'il y a deux éléments essentiellement : le temps et le gros bon sens !

Le temps : Le monde ne s'est pas fait en un jour et les processus de développement d'une entreprise ou de son transfert prendront plus d'une semaine ! Le transfert est à planifier longtemps à l'avance. La raison en est simple : toutes les décisions, en particulier les décisions d'investissement et donc de financement, ont des conséquences à long terme, 10, 15 ou 20 ans (l'échéance de l'emprunt !). De plus, tout nouvel emprunt diminue la capacité à réemprunter, pas tellement par manque de garanties mais surtout par la diminution du solde résiduel. Donc souvent, un nouvel emprunt ne pourra se faire que lorsqu'un ancien emprunt arrivera à échéance, et on parle de 10, 15 ou 20 ans !

Le gros bon sens : la gestion d'une entreprise repose sur quelques principes de base qui rejoignent facilement le gros bon sens. Par exemple : faire mieux avant de faire plus, ne pas mettre tous ses oeufs dans le même panier, mais aussi ne pas financer un investissement sur plus long terme que la durée de vie du bien, ...

L'objectif de Planilait est justement de pouvoir mesurer l'impact technico-économique et financier de ces deux éléments sur l'entreprise et la situation financière des cédants. Planilait est un simulateur financier sur 20 ans qui permet de mesurer à l'avance les conséquences d'une décision. Bien évidemment faire des prévisions sur 20 ans n'est pas réaliste ! On ne sait pas ce qui va se passer dans 5 ans ou même un an ! Mais essayer de se faire une idée, même imprécise, est mieux qu'aucune idée du tout !

De plus Planilait permet de se mettre face aux conséquences de situation hypothétique (ou réaliste) : **Que se passe-t-il si ... ?** Que se passe-t-il si les taux d'intérêts grimpent de 2 % ? Que se passe-t-il si on améliore notre efficacité technico-économique ? Que se passe-t-il si on augmente le troupeau de 5 vaches ? L'an prochain ? Dans 5 ans ? ...

Planilait se veut surtout un outil d'aide à la décision, qui permet d'une part de mieux comprendre le fonctionnement de l'entreprise et d'autre part d'évaluer l'impact d'une décision sur les décisions futures. Il faut voir Planilait, à la limite, comme un jeu d'entreprise.

Donc, Bon Jeu !



PLANI-LAIT : Les règles du jeu

L'objectif premier est la **simplicité** : minimum de données à saisir pour le maximum d'informations résultantes. Pour atteindre cet objectif, Planilait repose sur une logique et certaines règles de travail.

La logique de base est tout simplement la logique comptable : un bilan de départ, un état de résultat simplifié. Toutes les opérations (produits, charges, immobilisations, emprunts, ...) sont reportées dans la trésorerie. Le bénéfice de l'année est reporté dans les capitaux propres pour équilibrer le bilan de fin d'année qui devient le bilan de début de l'année suivante, et ainsi de suite pour les 20 années simulées.

Un état de résultat simplifié : De manière schématique, l'état de résultat permet de déterminer le bénéfice.

	Produits
Moins	Charges (sauf amortissements, intérêts et salaires)
Égale	Marge avant charges fixes (avant intérêts, amortissements et salaires)
Moins	salaires et cout de vie *
Moins	intérêts
Moins	amortissements **
Égale	bénéfice net avant impôt
Moins	impôt sur le revenu
Égale	Bénéfice net

* Pour rendre comparable les entreprises quelle que soit leur forme juridique (SENC ou Inc), le coût de vie ou prélèvement est considéré comme du salaire pour le calcul du bénéfice net.

** Les amortissements sont calculés à 10 % sur les machineries équipements et 5 % sur les bâtiments.

Il permet également de déterminer les capacités de remboursement (CDR) :

La capacité de remboursement maximale :

	Marge avant charges fixes
Moins	salaires et cout de vie
Moins	impôt sur le revenu
Égale	Capacité de remboursement maximale

La capacité de remboursement optimale :

	Marge avant charges fixes
Moins	salaires et cout de vie
Moins	impôt sur le revenu
Moins	Amortissement
Égale	Capacité de remboursement Optimale

De manière générale, seule la CDR est calculée. Cependant, dans l'optique long terme de Planilait, il est souhaitable de renouveler les immobilisations d'un montant égal, en moyenne, aux amortissements pour maintenir d'une part la valeur des actifs de l'entreprise mais aussi d'assurer à l'entreprise des actifs en état d'assurer leur fonction productive. Nous verrons

plus loin, qu'il est possible d'ajuster le montant de réinvestissement dans ces immobilisations.

Ces CDR, confrontées aux annuités (remboursement en capital et intérêt sur les emprunts), déterminent le solde résiduel (montant disponible pour l'autofinancement qui augmente la trésorerie) ainsi que la marge de sécurité (solde résiduel/Produits) :

Capacité de remboursement maximale	
Moins	Annuité (capital et intérêt)
Égale	Solde résiduel
Marge de sécurité (solde résiduel x 100 / Produits)	

ou encore

Capacité de remboursement optimale	
Moins	Annuité (capital et intérêt)
Égale	Solde résiduel optimal
Marge de sécurité optimale (solde résiduel optimal x 100 / Produits)	

Une marge de sécurité de 8 à 10 % serait à viser pour une entreprise laitière. Lorsque la marge de sécurité devient négative, c'est que le solde résiduel est négatif, donc les annuités sont supérieures à la CDR. Problème majeur ! Il ne rest plus qu'à réduire le coût de vie !

La marge de sécurité optimale devrait être positive. On peut tolérer, à court terme, un solde résiduel optimal négatif. Cela signifie que le remplacement des immobilisations (amortissement) sera retardé d'un an ou deux. Cependant leur renouvellement ne peut être retardé 20 ans !

Comme il est très difficile de prévoir autant les produits que les charges sur 20 ans, de prévoir l'impact des investissements ou désinvestissements sur les produits, une méthode de calcul simplifiée est utilisée. Pour les **produits** : L'idée de base est que les produits sont proportionnels aux actifs et surtout aux actifs productifs. Plus l'entreprise possède de quota (ou d'actifs), plus les ventes de lait (ou les produits) seront élevées ! D'autre part, la capacité des terres à produire du revenu est beaucoup plus liée à la surface possédée (nb d'ha) qu'à la valeur monétaire des terres (différences régionales). Les quantités d'actifs (nb de vaches, Kg de quota, ha de terres) sont plus déterminantes du niveau de produit que leur valeur. Sur cette logique, un groupe (plus de 200) d'entreprises laitières a été analysé et leurs actifs mis en corrélation avec leurs produits. Différentes corrélations ont été étudiées. Il en ressort que les valeurs de machineries et bâtiments possédés ont peu ou pas d'impact sur le niveau de produit (ce qui confirme que ce sont des investissements peu ou pas productifs). Les trois critères retenus pour déterminer le niveau de produit sont : le nombre de vaches, les kg de quota et le nombre d'hectares cultivés excluant les surfaces fourragères. Donc les surfaces en céréales (qu'elles soient ou non utilisées pour faire la moulée) contribuent aux produits (les surfaces en fourrages : foin, paturage, ensilage d'herbe ou de maïs ne sont pas comptabilisées). La contribution de chacun de ces facteurs aux produits est la suivante :

	Critère	Unité	Quantité	Contribution	Total
	Vache	Têt		459.87	
Plus	Quota	Kg/jour		6239.85	
Plus	Céréales	ha		1109.57	
Plus	Constante d'ajustement	\$	-----	-2442.09	-2442.09
Égale	Total des Produits	\$	-----	-----	

Ainsi, par exemple pour une ferme de 43 vaches, 40 kg de quota et 27 ha en céréales, le produit brut s'élève à :

	Critère	Unité	Quantité	Contribution	Total
	Vache	Têt	43	459.87	19774.41
Plus	Quota	Kg/jour	40	6239.85	249594.00

Plus	Céréales	ha	27	1109.57	29958.39
Plus	Constante d'ajustement	\$	-----	-2442.09	-2442.09
Égale	Total des Produits	\$	-----	-----	296885 \$

Pour les **charges** : l'objectif dans Planilait n'est pas de contrôler en détail chacune des charges mais plutôt de mesurer à long terme l'efficacité technico-économique de l'entreprise. C'est à dire sa capacité à générer beaucoup d'extrants (produits) avec peu d'intrants (charges). Ce critère est le pourcentage de charges. Ces charges représentent le total des charges sauf les salaires et coût de vie, les intérêts et les amortissements. Ce pourcentage varie beaucoup en fonction de l'efficacité technico-économique. Par exemple, pour les entreprises efficaces (groupe de tête) il se situe aux alentours de 50 % alors qu'il est de 65 % pour les moins efficaces (groupe de fin). 65 % signifie que sur chaque dollar de produits, 65 cents sont consacrés à l'alimentation des animaux, les engrais, semences, les frais vétérinaires, l'entretien de la machinerie, etc et qu'il reste seulement 35 cents pour couvrir les salaires, intérêts, amortissement et générer du bénéfice.

C'est donc le pourcentage de charges qui va permettre dans Planilait de déterminer, à partir des produits, la marge avant charges fixes, la marge avant intérêts, salaires et amortissements.

Pour les autres charges : Nous avons déjà parlé des **amortissements**. Les **salaires et coût de vie** sont des variables propres à chaque entreprise qui peuvent varier dans le temps. Ce sont donc deux données à saisir (aucun calcul sur ces variables). Les **intérêts** sont calculés automatiquement en fonction des montants empruntés, de la durée des emprunts et du taux d'intérêt selon la méthode de l'annuité constante. Ces données sont évidemment propres à chaque entreprise et doivent être saisies. Cependant le taux d'intérêt choisi est celui qui s'appliquera sur tous les emprunts.

Les **impôts sur le revenu** : Planilait n'est pas un simulateur fiscal, cependant l'impôt ne peut être ignoré à long terme. La logique prise est celle de l'impôt sur le revenu des particuliers qui s'applique aux sociétés de personne (SENC, ...). Le bénéfice et le coût de vie, répartis par associé, sont imposés selon les tables d'imposition fédérale et provinciale de 2003 :

	Fédéral	Provincial
Déduction personnelle	7412	8415

Table Provinciale	Tranches de revenu	Taux d'imposition marginal
	0 - 27095	16 %
	27096-54195	20 %
	54196 et +	24 %

Table fédérale	Tranches de revenu	Taux d'imposition marginal
	0-32183	16 %
	32184-64638	22 %
	61639-104648	24 %
	104649 et +	29 %

Remarque : Pour tenir compte du fait que les amortissements fiscaux sont plus élevés que les amortissements gestion (10 % machinerie, 5 % bâtiment), le montant des amortissements déduits du revenu imposable est égal aux amortissements gestion multipliés par 2, ce qui donne des taux de 20 % pour la machinerie et 10 % pour les bâtiments. Ces taux sont plus proches de la réalité fiscale.

Remarque : L'utilisateur de Planilait peut, à son choix, activer ou non cette fonction de calcul d'impôt.

Le bilan : Sur les actifs moyen long terme, les immobilisations sont calculés les amortissements tels que définis plus haut. Se rajoute un montant pour le remplacement des immobilisations selon le taux déterminé par l'utilisateur (normalement 100 %). Les nouveaux investissements s'ajoutent à ceux existants. Du côté du passif, les emprunts sont séparés en moyen et long terme et pour chacun d'eux on précisera en plus du montant initial la durée restante des emprunts. Le taux d'intérêts est commun pour tous les emprunts actuels et futurs. Les capitaux propres sont tout simplement la différence actif - passif à laquelle s'ajoutent les bénéfices de l'année.

Les **calculs de trésorerie** sont les suivants : Disponible, placement et marge de crédit sont gérés ensemble. La somme de ces trois éléments donne un solde disponible au début (positif ou négatif) auquel s'ajoutent les produits, les nouveaux emprunts, les ventes d'immobilisations et se retranchent les charges (sauf la part des amortissements qui n'est pas utilisée pour le remplacement des immobilisations), les remboursements en capital sur les emprunts, les achats d'immobilisations pour donner le solde de fin d'année.

Si le solde de trésorerie est positif, il est mis dans les placements à court terme qui génèrent de l'intérêt (taux choisi par l'utilisateur).

S'il est négatif, il se retrouve dans la marge de crédit et supporte des intérêts (taux aussi déterminé par l'utilisateur).

Les intérêts générés par les placements ou payés sur la marge de crédit sont comptabilisés dans le solde de trésorerie et se retrouvent dans l'état de résultat (dans les charges) dans le compte Intérêt plac/MC (donc en moins si le solde de trésorerie est placé ou en plus si c'est la marge de crédit qui est utilisée).

Gestion des investissements et de leur financement : L'utilisateur détermine quels investissements, à quel moment et quel montant. Il précise aussi la durée sur laquelle les emprunts moyen terme et long terme doivent être faits s'il y a lieu. Les investissements en animaux, machinerie et quotas sont considérés comme des investissements moyen terme qui se financent à moyen terme. Les bâtiments, la terre et les autres actifs sont à long terme. De même, la cession de parts de l'entreprise pourra se financer à long terme.

Planilait décide automatiquement du montant de l'emprunt à réaliser pour financer les nouveaux investissements sur la durée et le taux d'intérêt choisis. Le calcul du montant à emprunter suit la logique de l'autofinancement maximum. C'est à dire que la capacité d'autofinancement de l'entreprise est utilisée avant de recourir à l'emprunt.

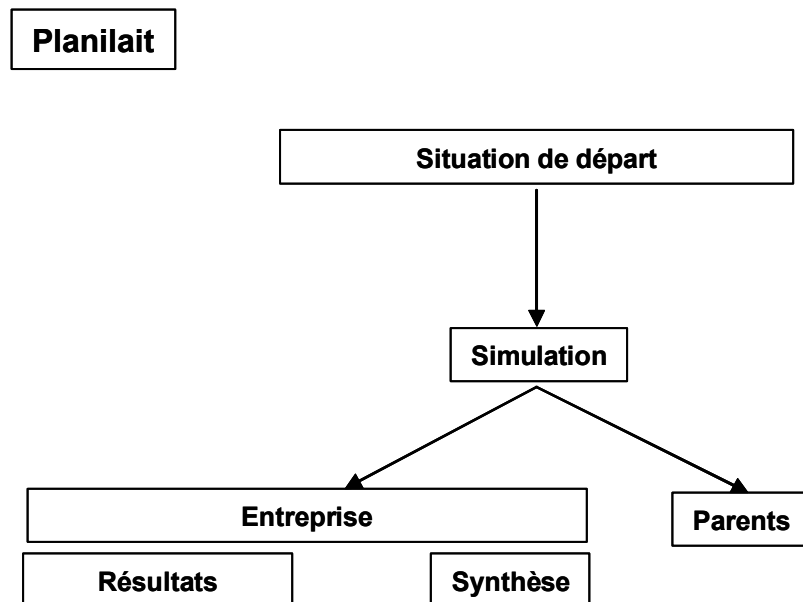
Cette capacité d'autofinancement est annuellement déterminée en fonction du solde de trésorerie au début de l'année moins un montant, correspondant à 1/24 des produits bruts (le lait est payé aux 15 jours), pour couvrir les besoins de liquidités de l'entreprise.

Cet autofinancement disponible est utilisé en priorité sur les investissements moyen terme.



PLANI-LAIT : Consignes de travail

Planilait fonctionne selon un processus en 4 étapes, illustré dans le schéma ci-après :



1ère étape : Définition de la situation de départ (Bilan début, état de résultat réalisé)

2ème étape : Simulation : Quels sont les investissements, le financement ? quelle efficacité technico-économique ? Quel niveau de salaires et de coût de vie ? Quels montants au moment du transfert ? Quelle année ? ...

3ème étape : Les résultats sur l'entreprise. On pourra visualiser les résultats détaillés année par année sur 20 ans, ou encore voir des résultats synthèses. Ces résultats mesurent les conséquences des décisions simulées.

4ème étape : Si un transfert est prévu quelle va être la situation des parents après ce transfert ?

Ce processus bien évidemment n'est pas linéaire. On peut à tout moment retourner ajuster la situation de départ, simuler un autre scénario, ajuster la situation des parents, ...

Au niveau très concret, chacune de ces étapes correspond à un volet dans Planilait :

1 - Situation de départ : Volet Base

2 - Simulation : Volet Simulation

3 - Résultats de l'entreprise : Volet Résultats pour les résultats détaillés

Volet Synthèse pour les résultats résumés

4 - Situation des parents : Volet Parents

Quelques fonctionnalités de Planilait :

- Toutes les données qui peuvent être modifiées sont dans des cases jaunes. Les cases blanches ne sont pas accessibles et ne peuvent être modifiées.
- Les boutons INIT (pour initialisation) permettent de réinitialiser une ligne de travail. Par exemple : si je prévois 20000 \$ de salaire la première année, automatiquement les 19 autres années vont s'ajuster à 20000 \$. Je peux également décider qu'à partir de la cinquième année (année du transfert) les salaires vont monter à 45000 \$ pour compenser le départ des parents. Les années subséquentes vont s'ajuster à 45000 \$. On peut donc ajuster les montants en avançant dans le temps. Par contre, si je modifie le salaire de la 3ème année à 30000 \$, celui de la quatrième va s'ajuster pas les suivants. L'utilisation du bouton Init permet de réinitialiser l'automatisme de calcul à partir de la première année (et effacera dans notre exemple les 30000 et 45000 \$ et remettra tous les montants à 20000).
- Les boutons RAZ (pour Remise A Zéro) comme leur nom l'indique remettent tous les montants d'une ligne de travail à zéro. Ils permettent donc d'effacer un ancien scénario d'investissement par exemple pour en faire un nouveau.
- Tous les écrans de travail peuvent être imprimés sur papier. Cependant les tableaux sur 20 ans, pour être plus facilement lisibles, sont prévus pour être imprimés sur des feuilles 8 1/2 par 14.



PLANI-LAIT : Situation initiale

Dans un premier temps il faut définir la situation de départ.

Quelle entreprise veut-on analyser ? son bilan de départ

Comment fonctionne-t-elle ? son état de résultat.

Nous en profiterons pour définir certaines valeurs générales (paramètres).

Quelle entreprise veut-on analyser ? Bilan de début

Actif	
Disponible	10000
Placements	
A recevoir	25000
Stocks	35000
Total CT	70000
Animaux	150000
Machinerie	300000
Batiments	220000
Terre	135000
Quotas	1100000
Autre actifs	30000
Total MLT	1935000
Total Actif	2005000

Il faut fournir ici les valeurs du bilan de départ (à la valeur marchande). Rappelons que seules les cases jaunes permettent une saisie de données. Toutes les autres cases sont calculées automatiquement.

Passif	
Marge crédit	
A payer	1000
Total CT	1000
Passif MT	37500
Passif LT	125000
Cap-Propres	1795987
Bénéfice	45513
Total Passif+CP	2005000

Les emprunts à Moyen Long terme ne sont pas détaillés emprunt par emprunt. Seuls les totaux par catégorie sont utilisés.

Comment fonctionne-t-elle ?

Il s'agit ici de l'état de résultat : quels sont les produits et les charges.

A partir du total des produits, les ratios de productivité du capital sont calculés (PB/actif et actif/PB).

Le pourcentage de charges (% de charges) permet de calculer la marge avant intérêt, salaire et amortissement.

Les amortissements sont calculés en fonction des immobilisations au bilan (10 % sur les machineries, 5 % sur les bâtiments).

Les intérêts sont calculés sur les emprunts MLT.

Les impôts sont calculés selon les tables d'imposition sur le revenu 2003 (fédéral et provincial).

Le bénéfice net est reporté dans les capitaux propres.

Cet état de résultat permet de calculer les capacités de remboursement, ainsi que le solde résiduel et la marge de sécurité.

Produits	
PB/actif	0.17
Actif/PB	5.86
Total des produits	330000
% de charges	48%
Marge Av ISA	171600
Amortissement	41000
Intérêt	6958
Salaire	55000
Coût de vie	40000
Intérêt pact/MC	
Bénéfice avant impot	28642
Impot	6335
Bénéfice net	22307

CDR maximum	70265
Annuité	22824
Solde résiduel	47442
Marge de sécurité	14%

CDR optimum	29265
Annuité	22824
Solde résiduel opti	6442
Marge sécurité opti	2%

Les Paramètres :

Ces paramètres permettent de calculer les données de base : A partir des durées d'emprunt et des taux d'intérêt, calcul des annuités, remboursement en capital et en intérêts.

Paramètres

Durée emprunt MT	6
Durée emprunt LT	13
Taux intérêt emprunt	7.00%
Taux intérêt placement	3.50%
Taux intérêt MC	8.00%

Nb de vaches	55
Kg quota	45
moyenne / vache	7657
Surface céréales	24

Nb associés	1
Calcul impot (1=oui)	1
Taux remplt immo	100%

Impôt	Fédéral	Provincial
Déduction	7412	8415

Table provinciale		
	27095	16%
	54195	20%
		24%

Table fédérale		
	32183	16%
	64638	22%
	104648	24%
		29%

Équation Produits Bruts		
Vaches	tet *	459.87
Quota	+ kg *	6239.85
Ha Céréales	+ ha *	1109.57
Constante	+ cste	-2442.09
PB estimé	=	330274

Sont déterminés également les taux d'intérêts sur les placements et la marge de crédit. Ces taux s'appliquent sur les 20 années de la simulation.

L'évaluation des actifs productifs en quantité : nb de vaches, Kg de quota et surfaces en céréales sont les informations qui permettent d'évaluer automatiquement les produits de l'entreprise selon l'équation des produits bruts (à droite de l'écran). Bien que les coefficients de cette équation puissent être modifiés, ils ont été déterminés statistiquement sur un échantillon de fermes

laitières (plus de 200). Donc attention aux modifications.

Calcul d'impôt (1=oui) : cette fonction permet d'activer ou de désactiver le calcul des impôts sur le revenu. Est imposé le bénéfice net plus le coût de vie selon les tables d'imposition des particuliers (à droite de

l'écran). Ce revenu imposable est réparti également entre le nombre d'associés (nb associés) dans l'entreprise.

Taux remplt immo : Taux de remplacement des immobilisations (en %). Ce taux s'applique sur les 20 ans de la simulation. Un taux de 100 % signifie qu'un montant égal aux amortissements est réinvesti chaque année (à partir du disponible, autofinancement des investissements de remplacement) dans les immobilisations amortissables. Un taux inférieur à 100 % diminue la pression sur la trésorerie. Cependant les valeurs des immobilisations diminueront d'autant !



PLANI-LAIT : Simulation

C'est là que le jeu commence !

Sur l'écran ci-après nous pouvons visualiser seulement 9 ans. Cependant, dans Planilait, les 20 ans se poursuivent sur la droite !

Un des principaux paramètres variables de l'état de résultat est le pourcentage de charges qui peut être ajusté annuellement. Initialement ce pourcentage est celui de la situation de départ. Il est donc très facile de mesurer l'impact d'une faible variation de l'efficacité technico-économique sur les résultats de l'entreprise. Le bouton "init" permet de réinitialiser la simulation aux valeurs initiales après des ajustements ou pour démarrer une nouvelle simulation.

Salaires et coût de vie sont ajustables également chaque année. Ce sera particulièrement utile lors du retrait ou de l'ajout d'un associé lors du transfert.

Entreprise :		Exemple		Remise A Zéro Investissements							
				INITIALISATION des variables							
Années			1	2	3	4	5	6	7	8	9
% de charges	Init	48%	48%	48%	48%	48%	48%	48%	48%	48%	48%
Salaires	Init	55000	55000	55000	55000	55000	55000	55000	55000	55000	45000
Coût de vie	Init	40000	40000	40000	40000	40000	40000	40000	40000	40000	30000
Investissements	Total		1	2	3	4	5	6	7	8	9
Animaux (\$)	RAZ										
Machinerie (\$)	RAZ										
Batiments (\$)	RAZ										
Terre (\$)	RAZ										
Quotas (\$)	RAZ										
Autres actifs (\$)	RAZ										
Renouvellement	41000		41000	41000	41000	41000	41000	41000	41000	41000	41000
Total	41000		41000	41000	41000	41000	41000	41000	41000	41000	41000
Investissements	Total		1	2	3	4	5	6	7	8	9
Animaux (Tet)											
Quotas (kg)											
Terres céréales (ha)											
Financement (duré)	Défaut		1	2	3	4	5	6	7	8	9
Moyen terme	Init	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Long terme	Init	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Vente et transfert			1	2	3	4	5	6	7	8	9
Année		9									
Cash à la vente		200000									200000
Rente		400000									400000
Nb années		20									20000
Parts conservées		350000									350000

Les investissements : deux sections : les investissements en dollars et en quantité. Les investissements en dollars permettent de calculer le financement nécessaire et de réajuster la valeur des actifs immobilisés. Les investissements en quantité permettent d'ajuster le niveau de produits selon l'équation des produits. Cela signifie qu'un investissement en machinerie, bâtiment, terre (pour les fourrages) ou autres actifs n'aura pas d'impact sur le niveau de produit. Les autres investissements (animaux, quotas et terres pour les grandes cultures) doivent être quantifiés en tet, kg ou ha pour ajuster les produits. On peut également augmenter le troupeau de 2 ou 3 vaches (tet) à partir du troupeau lui même sans "déboursé" dans la section investissements en dollars.

Sur la ligne renouvellement se trouve le montant annuel d'investissement prévu pour le remplacement des immobilisations. Ce montant est égal aux amortissements multiplié par le taux de remplacement des immobilisations.

Le financement : Sur quelle durée finance-t-on les emprunts à moyen et long terme. Par défaut sur 10 et 20 ans. Les durées peuvent cependant être réajustées annuellement pour les emprunts de chaque année.

Vente et transfert de l'entreprise. Cette section permet de prévoir quelle année et dans quelles conditions se réaliseront la vente ou le transfert de l'entreprise. Le financement de la transaction peut prendre trois formes (que l'on peut combiner) :

- Cash à la vente : c'est le montant que l'entreprise verse au propriétaire à la signature de la transaction. Ce montant est pris à même la trésorerie de l'entreprise ou emprunté sur 20 ans.
- Rente : C'est la balance de prix de vente qui est financée par le propriétaire sur un certain nombre d'années. L'entreprise versera donc annuellement à partir de sa trésorerie un montant égal à la balance de prix de vente / nb années. Ce montant se rajoute à l'annuité de l'entreprise (C'est considéré comme un emprunt "particulier" que l'entreprise doit rembourser).
- Parts conservées : C'est la part de capital propre que le propriétaire conserve dans l'entreprise. Aucun financement n'est réalisé pour ces montants.

Cette section simulation permet donc facilement de tester un grand nombre d'hypothèses de travail. Il permet également de mesurer l'impact de variations (% de charges, taux d'intérêt, ...) mais aussi de voir l'impact d'un investissement sur les possibilités d'investissement futur ou les possibilités de transfert de la ferme.



PLANI-LAIT : Résultats

I - Résultats détaillés

Volet Résultat de Planilait. On retrouve ici tous les résultats de la simulation présentés selon la logique Bilan, état de résultat, investissement et financement, ratios. Tous les résultats sont disponibles pour les 20 années de la simulation.

1 - Bilan

Entreprise :	Exemple	0		0	
Actif		1	2	3	4
disponible	10000				
Placements		17164	24310	31616	39086
A recevoir	25000	25000	25000	25000	25000
Stocks	35000	35000	35000	35000	35000
Total CT	70000	77164	84310	91616	99086
Animaux	150000	150000	150000	150000	150000
Machinerie	300000	300000	300000	300000	300000
Batiments	220000	220000	220000	220000	220000
Terre	135000	135000	135000	135000	135000
Quotas	1100000	1100000	1100000	1100000	1100000
Autre actifs	30000	30000	30000	30000	30000
Total MLT	1935000	1935000	1935000	1935000	1935000
Total Actif	2005000	2012164	2019310	2026616	2034086
Passif		1	2	3	4
Marge crédit					
A payer	1000	1000	1000	1000	1000
Total CT	1000	1000	1000	1000	1000
Passif MT	37500	31250	25000	18750	12500
Passif LT	125000	115385	105769	96154	86538
Cap-Propres	1819193	1841500	1864530	1887541	1910712
Bénéfice	22307	23030	23011	23171	23335
Total Passif+CP	2005000	2012164	2019310	2026616	2034086

Présenté comme le bilan de début. L'année 0 reprend ce bilan de début. Pour les années subséquentes :

Le disponible est à 0. Si le solde trésorerie est positif, il se retrouve dans les placements à court terme et porte intérêt au taux choisi pour les placements (volet Base, paramètres). Si le solde de trésorerie est négatif, il se retrouve dans la marge de crédit sur laquelle des intérêts à payer sont calculés.

Les immobilisations d'une année sont égales aux immobilisations de l'année précédente moins les amortissements plus le renouvellement des immobilisations prévu et plus les nouveaux investissements.

Les emprunts d'une année sont égaux aux emprunts de l'année précédente moins le remboursement en capital plus les nouveaux emprunts

Les Capitaux propres d'une année sont égaux aux Capitaux propres plus le bénéfice de l'année précédente.

2 - État de résultat

Selon la logique définie précédemment (état de résultat, volet Base), à partir des produits (évalué en fonction des actifs productifs), du % de charges, la marge avant Intérêt, amortissement et salaires est calculée. De cette marge on arrive au bénéfice avant impôt et au bénéfice net.

Produits	1	2	3	4	
PB/actif	0.17	0.17	0.17	0.17	0.17
Actif/PB	5.86	5.86	5.86	5.86	5.86
Total des produits	330000	330274	330274	330274	330274
% de charges	48%	48%	48%	48%	48%
Marge Av ISA	171600	171742	171742	171742	171742
Amortissement	41000	41000	41000	41000	41000
Intérêt	6958	6958	6958	6958	6958
Salaire	55000	55000	55000	55000	55000
Cout de vie	40000	40000	40000	40000	40000
Intérêt plact/MC		-580	-822	-1069	-1322
Bénéfice avant impot	28642	29364	29606	29853	30106
Impot	6335	6335	6595	6682	6771
Bénéfice net	22307	23030	23011	23171	23335

Les capacités de remboursement, annuité, solde résiduel et marge de sécurité sont ensuite calculés.

Remarque : Un solde résiduel optimal négatif entraîne une diminution de la trésorerie disponible.

CDR maximum	70265	70988	70970	71130	71293
Annuité	22824	22824	22824	22824	22824
Solde résiduel	47442	48164	48146	48306	48470
Marge de sécurité	14%	15%	15%	15%	15%

CDR optimum	29265	29988	29970	30130	30293
Annuité	22824	22824	22824	22824	22824
Solde résiduel opti	6442	7164	7146	7306	7470
Marge sécurité opti	2%	2%	2%	2%	2%

3 - Investissement, financement et ratios

La ligne investissement donne le total sur 20 ans et annuel des investissements réalisés (y compris les investissements de remplacement). Viennent ensuite les emprunts et le pourcentage d'autofinancement des investissements.

	Total	1	2	3	4
Investissements	820000	41000	41000	41000	41000
Emprunts	111337				
Autofinancement	86%	100%	100%	100%	100%

Sont présentés les principaux ratios financiers :

- Fonds de roulement (Actif CT/Passif CT) qui devrait être supérieur à 1

- Liquidité Moyen Terme (Actif MT /Passif MT) qui devrait être supérieur à 1.25

- Liquidité Long Terme (Actif LT/Passif LT), lui aussi, normalement, supérieur à 1.25. Un déséquilibre entre les ratios de liquidité indiquera un financement trop à long terme ou à court terme.

- L'autonomie financière qui mesure la part de l'entreprise qui appartient en propre aux propriétaires. (Capitaux propres/actif total). Dans les

Ratios	1	2	3	4	
Fonds de roulement	70.00	77.16	84.31	91.62	99.09
Liquidité MT	41.33	49.60	62.00	82.67	124.00
Liquidité LT	3.08	3.34	3.64	4.00	4.45
Autonomie financière	92%	93%	93%	94%	95%

Rentabilité économiq	1.46%	1.49%	1.48%	1.49%	1.49%
Rentabilité financière	1.21%	1.24%	1.22%	1.21%	1.21%

Actif/vache	35182	35182	35182	35182	35182
Dette/vache	2973	2684	2396	2107	1819
Actif/hl	459	459	459	459	459
Dette/hl	39	35	31	28	24

fermes laitières ce ratio se situe généralement à plus de 40 %.

- Les ratios de rentabilité :

- Rentabilité des actifs ou rentabilité économique (bénéfice + intérêts / actif total). La moyenne se situe entre 3 et 5 %.
- Rentabilité financière ou rentabilité des capitaux propres (bénéfice / Capitaux propres). Ce ratio normalement doit être supérieur au ratio de rentabilité économique. Même si l'on peut tolérer qu'il ne le soit pas, une rentabilité négative reflète un problème grave (diminution des capitaux propres, c'est le chemin qui conduit à la faillite !)
- Enfin les ratios d'actif ou dette par vache et par hl qui mesurent le niveau de capital ou d'endettement par unité de production.

II - Résultats synthèse

(volet Synthèse). Le bilan et l'état de résultat sont encore plus résumés et présentent les résultats sur 5 ans. Les années affichées sont choisies par l'utilisateur (cases jaunes)

On retrouve le solde de trésorerie (positif ou négatif), les totaux d'actif, passif et capitaux propres. Quant à l'état de résultat, il présente les produits, le bénéfice net et les capacités de remboursement Maximale et optimale ainsi que les soldes résiduels et marges de sécurité correspondantes.

Bilan	1	5	9	15	20	
Trésorerie	17164	46722	3665	41917	122148	
Actif	2005000	2012164	2041722	1998665	2036917	2117148
Passif	163500	147635	84173	525232	333369	205535
Capitaux propres	1841500	1864530	1957549	1473433	1703548	1911613

État de résultat	1	5	9	15	20	
Produit brut	330000	330274	330274	330274	330274	330274
Bénéfice net	22307	23030	23502	40970	40668	42264
CDR max	70265	70988	71461	92254	86611	88207
Annuité	22824	22824	22824	45466	30509	30509
Solde résiduel	47442	48164	48637	46788	56101	57697
Marge de sécurité	14%	15%	15%	14%	17%	17%
CDR Opti	29265	29988	30461	51254	45611	47207
Solde résiduel Opti	6442	7164	7637	5788	15101	16697
Marge de sécurité opti	2%	2%	2%	2%	5%	5%

Les ratios, sur les mêmes 5 années, sont les mêmes que dans les résultats détaillés.

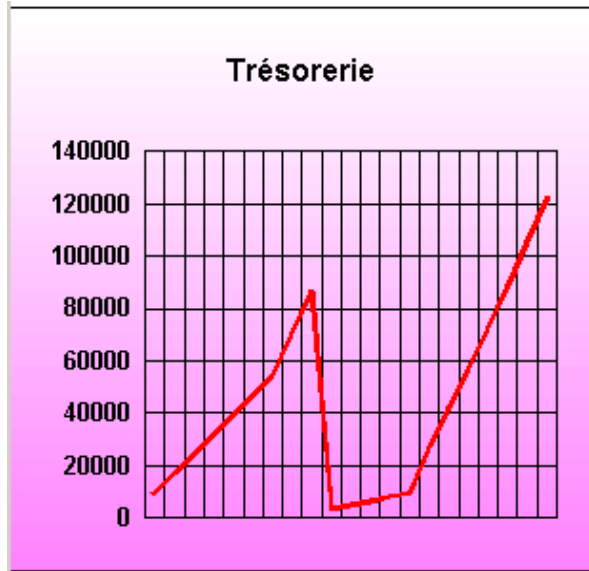
Ratio	1	5	9	15	20	
Fonds de roulement	70.00	77.16	106.72	63.67	101.92	182.15
Liquidité MT	41.33	49.60	248.00			
Liquidité LT	3.08	3.34	5.01	0.73	1.16	1.88
Autonomie financière	92%	93%	96%	74%	84%	90%

Rentabilité économiq	1.46%	1.49%	1.49%	2.56%	2.24%	2.23%
Rentabilité financière	1.21%	1.24%	1.20%	2.78%	2.39%	2.21%

PB/Actif	0.17	0.17	0.17	0.17	0.17	0.17
Actif/PB	5.86	5.86	5.86	5.86	5.86	5.86
% charges	48%	48%	48%	48%	48%	48%

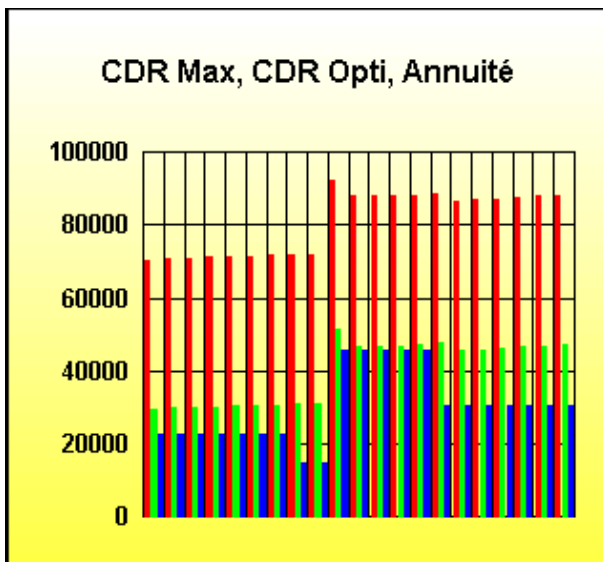
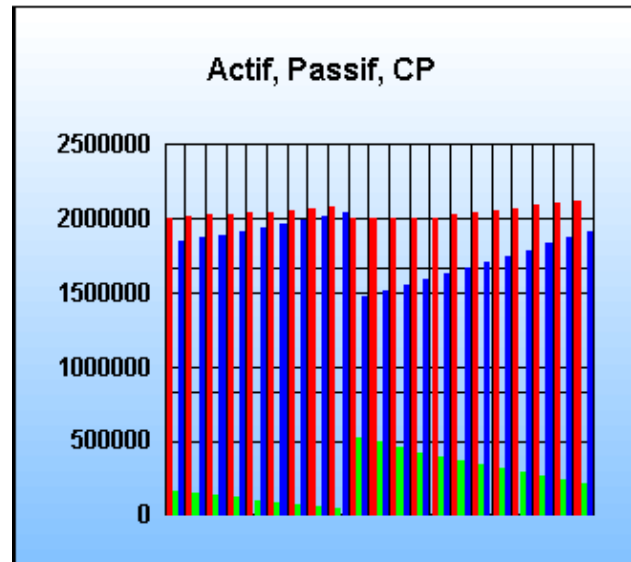
Actif/vache	35182	35182	35182	35182	35182	35182
Dette/vache	2973	2684	1530	9550	6061	3737
Actif/hl	459	459	459	459	459	459
Dette/hl	39	35	20	125	79	49

Enfin, on retrouve dans cette synthèse des résultats trois graphiques :



- L'évolution de la trésorerie sur les 20 années de la simulation.

- L'évolution des actifs (rouge), passifs (vert) et capitaux propres (bleu).



- L'évolution des capacités de remboursement : CDR Maximum (rouge), CDR optimum (vert) ainsi que l'évolution des annuités (bleu).



PLANI-LAIT : Situation des parents

Quelques paramètres pour évaluer la situation des parents avant et après leur retrait de l'entreprise.

Rentes Féd et Prov	10000
Contribution annuelle au REER	5000
Taux d'intérêt	
sur les REER	5%
sur les placements	5%
sur les emprunts	8%

Quel montant de rentes fédérale et provinciale recevront les parents à partir de 65 ans ?

Vont-ils continuer à contribuer dans REER jusqu'à l'âge de la retraite (65 ans)? Quel montant par an ?

Quels sont les taux d'intérêts qui s'appliquent à leur situation ? Taux de rendement des REER, Taux sur les placements non agricoles détenus, Taux sur les emprunts personnels si nécessaire.

Au moment du transfert ou de la vente	
Valeur des avoirs agricoles	2032463
Montant de la transaction	950000
Valeur du don	1082463
Don en %	53%

Ce petit tableau donne un aperçu de la valeur des actifs agricoles que les parents détenaient au moment de la transaction (vente ou transfert) par rapport au montant prévu de la transaction. Dans les cas de transfert, un "don" plus ou moins important est fait en faveur de la relève.

A partir de ces paramètres et de la situation financière personnelle des parents aujourd'hui, Planilait va simuler, comme pour l'entreprise, la situation des parents sur les 20 prochaines années.

Pour cela on a besoin de connaître, dans un premier temps, l'âge du propriétaire (pour savoir quand il sera admissible au régime des rentes), ainsi que les actifs non agricoles qu'il détient et les dettes personnelles qu'il doit rembourser :

Évaluation de la situation personnelle

Age	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65
Avoir propre		1	2	3	4	5	6	7	8	9
Avoirs agricoles	1841500	1864530	1887541	1910712	1934047	1957549	1981223	2006964	2032463	350000
Placements										75000
REER	275000	293750	313438	334109	355815	378606	402536	427663	454046	454046
Autres actifs	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000	100000	225000
Billet à l'entreprise										380000
Emprunt personnel	8000	6000	4000	2000						
Total Avoir propre	2208500	2252280	2296978	2342822	2389862	2436155	2483759	2534626	2586509	1484046

- les avoirs agricoles correspondent aux capitaux propres de l'entreprise. Ses avoirs sont réajustés lors du transfert à la valeur des parts conservées dans l'entreprise (voir simulation)

- Les placements comprennent tous les placements hors ferme actuellement détenu. A ces placements s'ajoute lors du transfert le montant reçu cash de l'entreprise (cash à la vente, volet simulation). Vont se retrancher de ces placements, les montants nécessaires aux investissements personnels (nous y reviendrons un peu plus tard dans ce document)

- Les REER : quel montant de REER est actuellement détenu ? (case jaune, année 0). La logique de calcul utilisée pour les REER est la suivante : jusqu'à l'âge de 65 ans, se rajoutent au montant de l'année précédente :

- les contributions annuelles supplémentaires (section paramètre ci-dessus),
- les intérêts annuels générés par le fonds.

Après 65 ans, le fonds ne varie plus, les contributions annuelles sont arrêtées, les intérêts générés sont versés et rentrent dans le revenu annuel des parents.

- Autres actifs : il s'agit de tous les autres actifs non agricoles qui ne sont pas placés ou investis dans un REER. Il s'agit par exemple d'un bloc appartement, d'un commerce, A ce montant s'ajoutent les investissements personnels de l'année.

- Billet à l'entreprise correspond au montant de la balance de vente accordé par les parents à l'entreprise. Vont se soustraire annuellement les remboursements prévus sur ce billet.

- Emprunt personnel : Ce sont les emprunts actuels et futurs des parents pour couvrir leurs investissements personnels. Les emprunts futurs sont calculés sur les investissements réalisés moins les placements disponibles pour les financer.

Dans un deuxième temps quels sont les investissements ? :

		1	2	3	4	5	6	7	8	9
Investissements	RAZ									125000
Emprunt		10000								
Durée	Init	5	5	5	5	5	5	5	5	5

- La ligne investissement permet de rentrer les montants dont les parents ont besoin (achat de maison, voiture, ...)
- Les emprunts de l'année 0 sont les emprunts actuels que les parents doivent rembourser. Pour les autres années le montant d'emprunt, s'il y a lieu, est calculé.
- Enfin la durée sur laquelle on prévoit rembourser les emprunts.

Pour enfin déterminer quels sont leurs revenus annuels :

Revenus		1	2	3	4	5	6	7	8	9
de l'entreprise	Init	40000	40000	40000	40000	40000	40000	40000	40000	
de placements										3750
de REER		-5000	-5000	-5000	-5000	-5000	-5000	-5000	-5000	22702
Autres revenus	Init	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500
Rente de l'entreprise										20000
Rentes gouvernementales										10000
- Annuité sur emprunt		2505	2505	2505	2505	2505				
Revenu brut		36995	36995	36995	36995	36995	39500	39500	39500	60952

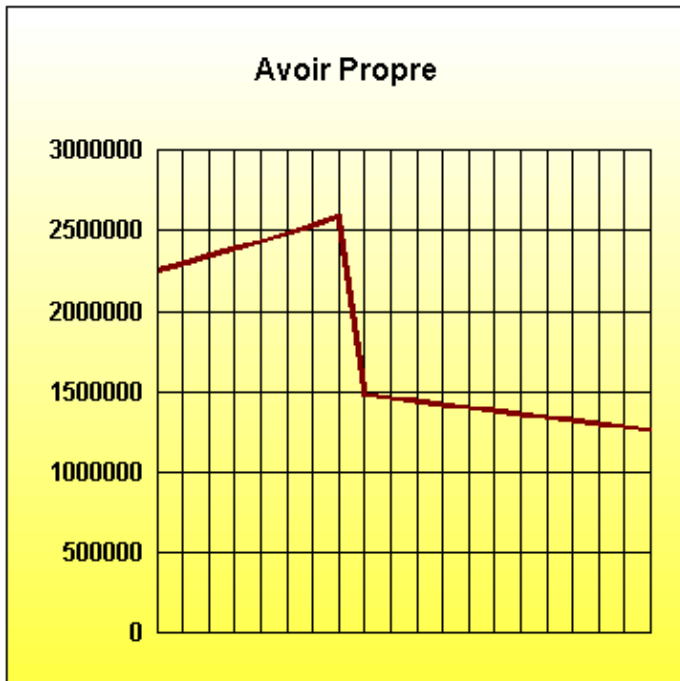
- Les revenus de l'entreprise correspond au salaire ou coût de vie que les parents retire de l'entreprise agricole.
- Les revenus de placements sont calculés et représentent les intérêts générés par les placements
- Les revenus de REER correspondent :
 - soit, avant 65 ans, au montant annuel déposé dans les REER (valeur négative)
 - soit, après 65 ans, au montant d'intérêt généré par le fonds

Les autres revenus sont les revenus générés par les autres actifs détenus par les parents, par des revenus de travail hors de la ferme, ...

- La rente de l'entreprise est, s'il y a eu une balance de prix de vente, le montant annuel remboursé par l'entreprise
- Les rentes gouvernementales s'appliquent à partir de 65 ans
- Les annuités sur emprunts correspondent au remboursement (capital et intérêt) sur les emprunts personnels.

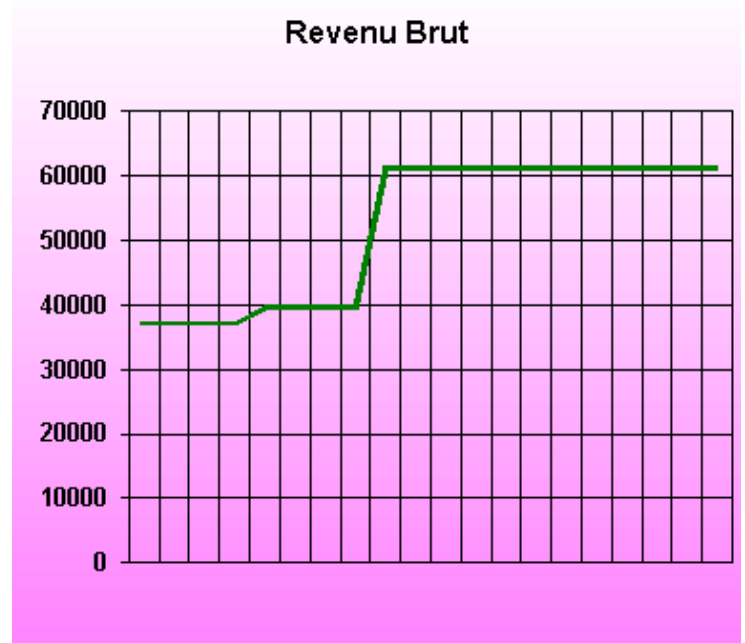
Le revenu annuel correspond au montant annuel de liquidités disponible pour les parents.

On peut visualiser les principaux résultats de la situation des parents sur les graphiques suivants :



- L'évolution de l'avoir propre des parents sur les 20 années de la simulation.

- L'évolution de leur revenu annuel (liquidités annuellement disponibles).





PLANI-LAIT : Ferme exemple

A partir des données réelles d'une entreprise laitière, la ferme exemple permet d'illustrer concrètement le fonctionnement de Planilait.

Objectif principal de la simulation est de transférer l'entreprise dans 9 ans, d'avoir une entreprise viable et une retraite "confortable" pour les parents.

Cette ferme de 55 vaches, détient 45 kg de quotas. La production principale est bien évidemment le lait, cependant une vingtaine d'hectares (24 précisément) sont consacrés à la culture des céréales. C'est une ferme efficace au niveau technico économique (48 % de charges). Cependant les charges de main d'oeuvre (salaire : employé plus relève, et coût de vie : parents) sont relativement élevées (95000 \$).

Cette entreprise est peu endettée (environ 160 000 \$ d'emprunt moyen et long terme).

On retrouve toutes les données de base de cette entreprise dans le fichier [Ferme Exemple](#) (volet Base). Dans ce volet sont également précisé les autres paramètres de départ (taux d'intérêt, durée restante des emprunts, ...). Les immobilisations seront renouvelées à 100 % (pour assurer la pérennité de l'entreprise et la valeur de son capital productif). On ne considère qu'un associé (les parents) vu que le fils reçoit un salaire. Et l'impôt sera pris en compte !

Pour faire une hypothèse simple, il n'y a pas d'investissements prévus (si ce n'est le remplacement des immobilisations). Salaires et coût de vie sont ajustés à l'année 9 pour tenir compte du retrait des parents et l'embauche d'un employé. On prévoit donc le transfert dans 9 ans. La transaction utilisera les trois modes de financement possible : 200 000 \$ cash à la signature, un billet de 400 000 \$ remboursable sur 20 ans et les parents conserveront 350 000 \$ de parts dans l'entreprise. (voir [Ferme Exemple](#), volet simulation).

Les résultats ([Ferme Exemple](#), volets Résultats et synthèse) montrent, selon cette hypothèse, une situation intéressante pour l'entreprise après le transfert.

Quant à la situation des parents : ([Ferme Exemple](#), volet Parents) Depuis plusieurs années ils contribuent à un REER (275000 \$) et vont continuer de le faire à raison de 5000 \$ par an. Ils ont aussi acquis un bloc appartement qui génèrent 4500 \$ de revenu net par an. Ils finissent de rembourser un prêt personnel (8000 \$) sur les cinq prochaines années. Au moment de leur retrait de l'entreprise, ils prévoient acheter une maison (125 000 \$). La situation des parents est, pour fins d'exemple, jugée "acceptable".

Les objectifs sont atteints ! C'est facile ! Cependant rappelons que nous avons une entreprise très peu endettée, assez pour ne pas dire efficace, des parents qui ont déjà des actifs hors ferme non négligeables. Un des intérêts de Planilait n'est pas de peindre la vie en rose mais plutôt de voir que se passerait-il si ?

Vous pouvez donc essayer toutes les hypothèses qui vous intéressent ou vous paraissent plus réalistes :
Par exemple :

- Si les taux d'intérêt montent de 2 % ?

- Si la ferme est plus endettée ? (la moyenne d'endettement des fermes laitières au Québec est de 24 % ce qui représente environ 500 000 \$ de dettes pour notre entreprise au lieu de 160 000 \$!
- Si la durée restante des emprunts actuels est plus longue ? ou plus courte ?
- Si l'entreprise est moins efficace ? Le pourcentage de charges moyen est autour de 50-55 % et non 48 !
- Si l'entreprise est plus efficace ? les meilleures ont des taux de charges aussi faible que 40 % !
- Si il faut, dans les trois-quatre ans qui viennent, faire un investissement majeur ? Bâtir une nouvelle étable par exemple (200 000 \$ et plus) !
- Si la terre du voisin est à vendre dans les 10 ans qui viennent ?
- Si les parents voulaient se retirer dans 5 ans plutôt que 9 ans ?
- Si les parents n'avaient actuellement aucun fonds de pension ?
-

Bien sûr ce ne sont que des hypothèses et aucune ne se réalisera telle quelle !

Cependant avec les données de votre entreprise, Planilait vous permettra de voir à l'avance quelles hypothèses sont réalisables et lesquelles ne le sont pas. De plus, Planilait vous permettra de trouver des éléments de solutions pour atteindre les objectifs que vous vous êtes fixés pour votre entreprise.



PLANI-LAIT : Glossaire

% de charges = total des charges (avant amortissement, intérêt et salaires) / total des produits. C'est une mesure de l'efficacité technico-économique de l'entreprise.

A Payer : comptes fournisseurs et dettes à court terme

A recevoir : Comptes clients, comptes à recevoir

Actif : Total des biens dont dispose l'entreprise

Actif CT : Biens réalisables à l'intérieur d'un an et qui ne remettent pas en question le fonctionnement de l'entreprise.

Actif/PB : Actif / Produit Brut : représente les dollars d'actif qu'il faut pour obtenir un dollar de produit.

Amortissement : Part des immobilisations qui est consommée durant l'année. Amortissement de gestion calculé sur la base de 10 % des machineries et 5% des bâtiments (y compris les investissements de l'année).

Animaux : Animaux reproducteurs incluant les animaux nécessaires au renouvellement du troupeau

Annuité : Capital + intérêt sur emprunt MLT

Autres actifs : parts de Coop, ...

Bâtiments : Bâtiments agricoles (amortissables)

Bénéfice : Produits moins charges (incluant coût de vie) de l'exercice

Bénéfice avant impôt = marge av ISA – Amortissement – intérêt – salaires – coût de vie – intérêt palct/MC

Bénéfice net égale Bénéfice avant impôt – impôt. C'est ce bénéfice net qui va en augmentation des capitaux propres.

Capitaux propres : Part des actifs qui appartient en propre au producteur

CDR Maximum : Capacité de remboursement maximum = Marge av ISA – salaire – coût de vie – impôt

CDR Optimum : CDR Maximum – Amortissement

Charges : Biens et services consommés sur un an

Coût de vie : Prélèvements du producteur pour ses dépenses personnelles

CT : Court Terme (< 1 an)

Disponible : Argent en main, compte de banques, ...

Impôt : Impôt sur le revenu. Impôt est calculé sur le bénéfice avant impôt + coût de vie

Intérêt : Montant d'intérêt payé sur les emprunts moyen et long terme

Intérêt plact/MC : Intérêts payés sur la marge de crédit ou intérêts reçus sur les placements à CT

LT : Long terme (plus de 10 ans)

Machinerie : Machinerie et équipements

Marge Av ISA : Marge avant Intérêt, Salaire et Amortissement. Cette marge égale les produits x (1 - % de charges).

Marge de crédit : Montant utilisé de la marge de crédit, solde annuel de trésorerie (si négatif)

Marge de sécurité = Solde résiduel / Produits

Marge de sécurité optimum = Solde résiduel optimum / Produits

MT : Moyen terme (de 1 à 10 ans)

Passif : Total des dettes et emprunts de l'entreprise

Passif LT : dettes et/ou emprunts dont la date d'échéance est supérieure à 10 ans

Passif MT : dettes et/ou emprunts dont l'échéance est comprise entre 1 et 10 ans

PB/Actif : Produit brut / actif : représente les dollars produits par dollar d'actif (inverse Actif/PB)

Placements : Placement à court terme (moins d'un an), solde annuel de trésorerie (si positif)

Produits : Biens et services produits sur un an

Quotas : valeur des contingents détenus.

Salaire : salaires versé aux employés

Solde résiduel = CDR maximum – Annuité

Solde résiduel Optimum = CDR Optimum – Annuité

Stocks : Stocks animaux destinés à la vente, stocks de fourrages, ...

Terre : Fonds de terre et drainage

Aide

Dans les documents :

[LIEN](#) Un lien est une partie de texte écrite en couleur et soulignée. En vous positionnant dessus, une bulle apparaît et vous informe sur le type lien qui existe.



en fin de page, vous permet de retourner au menu.



en fin de page, vous permet d'accéder au document suivant.

Boutons de l'écran de navigation :

Il y a une dizaine de boutons actifs :



Le bouton d'aide, qui vous amène dans ce document d'explications



Le bouton Menu



Les boutons Avancer et Reculer : Vous amène au document précédent ou suivant



Le bouton rechercher qui vous permet d'effectuer différents types de recherche : Recherche d'un mot ou une expression dans un document,
Recherche des documents qui contiennent tel mot ou expression
Recherche par mots clés, ...



Le bouton Imprimer : Impression du document en cours de visualisation



Le bouton Retour au début



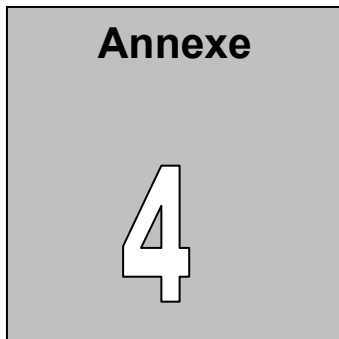
Le bouton Client. Il vous permet de créer et de sélectionner dans la liste de vos clients dans quel répertoire les feuilles de calcul de chaque client vont être conservées.



Le bouton Fermer. Ce bouton ferme l'application dans laquelle vous êtes et retourne aux documents. Il permet donc de fermer le fureteur Internet, la feuille de calcul, le menu, l'interface de recherche.



Le bouton Quitter. Ce bouton vous permet de quitter la séance de travail. Il quitte Furet et et vous ramène au bureau Windows.



Fiche d'identification et grilles d'entrevue

Cas # _____

Date : _____

Initiales _____

Fiche d'identification

1. Adresse actuelle: _____

Téléphone : _____

Adresse de la ferme: _____

2. Région : Périphérique ou Centrale

3. Nom du répondant 1 : _____

4. Nom du répondant 2 : _____

a) Quel était votre statut dans l'entreprise avant le transfert ou le démantèlement?

- Propriétaire
- Travailleur

b) Lien de parenté avec le répondant 1 : _____

5. Quel est votre statut civil?

Répondant 1 :

- a) Célibataire
- b) Marié(e) ou union de fait
- c) Veuf(ve)
- d) Divorcé(e) ou séparé(e)

Répondant 2 :

- a) Célibataire
- b) Marié(e) ou union de fait
- c) Veuf(ve)
- d) Divorcé(e) ou séparé(e)

6. Quelle est votre année de naissance? R 1 : 19_____ R 2 : 19_____

7. Combien d'enfants avez-vous? Quel est leur prénom, âge et profession?

	<u>Prénom</u>	<u>Année/âge</u>	<u>Profession</u>	<u>Sexe</u>
R1 : a) Aucun				
b)	_____			

R2 : a) Aucun				
b)	_____			

8. Pendant combien d'années avez-vous été propriétaire de la ferme? _____ de _____ à _____

9. Êtes-vous fils ou fille de producteur agricole? R 1 : oui non
R 2 : oui non

10. Exploitez-vous la ferme de vos parents? R 1 : oui non
R 2 : oui non

11. Dans la famille, combien de générations ont été propriétaires de la ferme?

(incluant R1 et excluant la relève)

- a) 1
- b) 2
- c) 3
- d) 4 et plus

12. Quelle était la principale production de la ferme à la vente (en terme de revenus bruts)?

(demander s'il y a eu des changements de production)

- a) laitière
- b) porcine
- c) bovine
- d) grandes cultures
- e) maraîchère
- f) autre précisez : _____

13. Description de la ferme :

- a) Superficie des terres cultivées (ha) : _____
- b) Précisions sur les types de cultures : _____
- c) Taille du troupeau : _____
- d) Autres : _____

14. Avez-vous transféré ou démantelé votre ferme? En quelle année? _____

(signature du contrat)

Si transférée, à qui ? _____

Famille Étranger(s)
(3^e degré)

15. Quelle est la dernière année d'étude complétée? _____

- | | | |
|------------------|------------------|------------------------------------|
| R1 : 1. primaire | R2 : 1. primaire | (7 ^e année et moins) |
| 2. secondaire | 2. secondaire | (à partir de 8 ^e année) |
| 3. collégial | 3. collégial | |
| 4. universitaire | 4. universitaire | |
| 5. autres _____ | 5. autres _____ | |

16. Avez-vous une formation agricole? R1 _____

R2 _____

17. Détenez-vous encore des parts ou des actions de l'entreprise?

R1 :

a) Non

b) Oui % : _____

R2 :

a) Non

b) Oui % : _____

18. Quel était le statut juridique de l'entreprise au moment de la vente?

a) Propriétaire unique

b) Société de personnes (SENC, enregistrée)

c) Compagnie

d) Société et compagnie

e) Autres précisez : _____

19. Quelle était la répartition du capital entre les différents associés? (Nbr. d'associés et % de chacun)

Notes : Informations supplémentaires et complémentaires qui pourraient s'avérer utile à la compréhension du cas.

Questionnaire d'enquête

Section- Transfert et démantèlement

Cette section renferme des questions d'ordre général concernant le déroulement du transfert ou du démantèlement.

20. La transaction que vous avez fait correspond-elle à :

- a) Un transfert de votre ferme à un individu
- b) Un transfert de votre ferme à une société
- c) Un transfert de votre ferme à une compagnie
- d) Une vente à la pièce des actifs agricoles

21. Quel est le prix de vente total de la ferme? _____

22. Quel a été le prix de vente des actifs suivants : (la somme devrait donner rép. de la question 21)

Fonds de terre	_____	} (voir contrat de vente)
Bâtiments	_____	
Machinerie	_____	
Quota	_____	
Animaux	_____	

23. À Quel moment avez-vous envisagé sérieusement le transfert ou le démantèlement ?

a) Suite à un événement ? Lequel et en quelle année. _____

24. Pendant le transfert ou le démantèlement, quelles ont été vos trois principales préoccupations?

Répondant 1 :

- a) Le bien être à la retraite Í
- b) L'entente familiale Í
- c) L'impôt Í
- d) La survie de l'entreprise Í
- e) L'équité entre les enfants Í
- f) Retirer le maximum de la vente Í
- g) Autres : _____

Répondant 2 :

- a) Le bien être à la retraite Í
- b) L'entente familiale Í
- c) L'impôt Í
- d) La survie de l'entreprise Í
- e) L'équité entre les enfants Í
- f) Retirer le maximum de la vente Í
- g) Autres : _____

25. Au moment du transfert ou du démantèlement, quel élément a primé?

- a) Faciliter le transfert à la relève
- b) Minimiser l'impôt à payer
- c) La sécurité financière à la retraite
- d) Répondre aux besoins de chacun des membres de la famille
- e) La rentabilité de l'entreprise
- f) Récupérer l'avoir net
- g) autres précisez : _____

26. Qui avez-vous consulté lors du transfert ou du démantèlement de la ferme? (plusieurs rép. possibles)

- a) Comptable
- b) Conseiller de gestion agricole
- c) Fiscaliste
- d) Avocat
- e) Notaire
- f) Conseiller en transfert (CRÉA, CMÉA)
- g) Conseiller du MAPAQ
- h) Conseiller en financement
- i) Membres de la famille
- j) Voisin
- k) Encanteur
- l) Autres précisez : _____

27. Quel a été l'intervenant le plus influent? _____

28. La stratégie du principal intervenant était :

- a) Imposait une façon de faire et décidait
- b) Proposait et aidait à prendre une décision
- c) Énumérait les différentes avenues possibles
- d) Autres précisez : _____

29. De quels services ou encadrements supplémentaires auriez-vous eu besoin pour effectuer le transfert ou le démantèlement de votre ferme?

30. Est-ce que le coût des services a été un obstacle important pour vous?

- a) Non
- b) Oui Quels autres services auriez-vous utilisé? _____
- c) Ne s'applique pas (services gratuits)

Section- Stratégies fiscales et planification de la retraite

Les prochaines questions concernent les stratégies fiscales utilisées lors du transfert ou du démantèlement.

31. Quel est le mois de la signature de la transaction? Qu'est-ce qui justifie ce choix?

32. Combien de personnes ont bénéficié de la déduction de 500 000\$ pour gains en capital?

33. Avez-vous cotisé à des REER l'année de la vente de la ferme?

R1 Non Oui montant _____

R2 Non Oui montant _____

34. Avez-vous utilisé la réserve sur le gain en capital ou sur le revenu?

R1 Oui Non Ne sait pas

R2 Oui Non Ne sait pas

L'année de la transaction, combien avez-vous payé : (voir rapport d'impôt)

Répondant 1

Mesures fiscales	Sociétés et particuliers			
	Fédéral Ligne	montant \$	Provincial Ligne	montant \$
Questions 35 à 38				
Impôt payé	420 - 440		401	
Impôt minimum	Avis de cotisation		Avis de cotisation	
Exemption 500 000\$	254		298	
Taxe sur le capital				

Répondant 2

Mesures fiscales	Sociétés et particuliers			
	Fédéral Ligne	montant \$	Provincial Ligne	montant \$
Questions 35 à 38				
Impôt payé	420 - 440		401	
Impôt minimum	Avis de cotisation		Avis de cotisation	
Exemption 500 000\$	254		298	
Taxe sur le capital				

Mesures fiscales	Compagnie			
	Fédéral Ligne	montant \$	Provincial Ligne	montant \$
Questions 35 à 38				
Impôt payé	770		425	
Impôt minimum				
Exemption 500 000\$				
Taxe sur le capital			431	

Portrait financier de la famille

Cette section porte sur les revenus de retraite et les actifs actuels.

39. À l'heure actuelle, quel est votre bilan personnel?

Bilan \$	Répondant 1	Répondant 2
Placements		
Liquidités		
Bons du trésor (obligations)		
Portefeuille de titres (actions)		
REER/FEER		
Parts d'entreprises		
Autres		
Véhicules		
voiture		
tout terrain, motoneige...		
roulotte		
Immobilier		
maison		
terres, boisés		
immeubles		
Dettes		
emprunts		
cartes de crédit		
Marges de crédit (utilisées)		

40. Qu'est-ce qu'il y avait de différent dans votre bilan au moment du transfert?

41. Dans votre carrière, quels sont les montants reçus provenant d'une loterie ou d'un héritage?
(30-40 dernières années)

42. De quoi se compose votre revenu de retraite?

Revenus	Répondant 1		Répondant 2	
	Mois	Année	Mois	Année
Vente de la ferme versée/an (balance de prix de vente)				
Revenu d'un emploi précisez				
Revenu de location				
Pension de la Sécurité de vieillesse (fédérale)				
Revenu de pension (travail)				
Régime de rentes du Québec				
Pension privée REER				
Revenu de placements				
Autres revenus				
Total				

43. Question sur la satisfaction du déroulement du transfert ou du démantèlement de votre ferme. D'une échelle de 1(peu) à 5 (très) comment mesurez-vous votre satisfaction?

Pas du tout satisfait

Très satisfait

R1 : 1 2 3 4 5

R2 : 1 2 3 4 5

44. Quel aspect de votre transaction vous a donné le plus de satisfaction?

(concernant le déroulement, les résultats obtenus, etc.)

R1 : _____

R2 : _____

45. Au contraire, quel aspect vous a donné le moins de satisfaction?

R1 : _____

R2 : _____

46. Si c'était à recommencer, que feriez-vous de différent?

R1 : _____

R2 : _____

47. Quelles sont vos principales activités à la retraite?

R1 : _____

R2 : _____

48. Avant le transfert ou le démantèlement, comment envisagez-vous la retraite? (positive, négative, avec angoisse, etc.)

R1 : _____

R2 : _____

49. Etes-vous satisfait(e) de votre situation actuelle?

R1 : _____

R2 : _____

Notes : (Informations supplémentaires et complémentaires)

Section- Formules de transfert

Ces questions portent sur le déroulement du transfert.

50. Avez-vous rencontré des difficultés lors du choix de la relève?

- a) Non
 - b) Oui, lesquelles?
-
-
-

51. Le transfert de la ferme s'est effectué par:

- a) Transfert global (d'un seul coup)
- b) Transfert graduel de parts ou d'actions
précisez : - 20% ensuite 80%
- Autres combinaisons _____

52. Le transfert du capital s'est fait par :

- a) Legs (héritage), précisez le % de la valeur de la ferme _____
- b) Don, précisez le montant et % _____
- c) Vente précisez % _____

53. Au niveau légal, vous avez procédé par : (plusieurs réponses possibles)

- a) La création d'une compagnie de gestion
- b) Un gel successoral
- c) Un financement par le vendeur
- d) Une location-achat
- e) L'aide au démarrage d'une entreprise parallèle
- f) Un changement de la structure légale de l'entreprise
 - propriétaire unique à société
 - propriétaire unique à compagnie
 - propriétaire unique à société à compagnie
 - société à compagnie
- g) Autres précisez : _____

54. À partir de quel(s) critère(s) avez-vous fixé le montant du don? Classez par ordre d'importance de 1 à 5. (1 étant le plus important)

	R 1	R 2
a) La capacité de ou des acheteurs à payer la ferme	1	1
b) Du travail non rémunéré	1	1
c) D'une participation aux bénéfices	1	1
d) De l'équité envers les autres enfants	1	1
e) Autres précisez : R1 _____	1	
R2 _____		1

55. Est-ce qu'une clause de «solde de prix de vente» a été incluse dans le contrat de vente?

Oui Non (clause de fidélité)

56. Quels sont les contrats que vous avez signé lors du transfert de la ferme?

- a) Contrat de vente
- b) Convention entre associées
- c) Convention d'actionnaires
- d) Testament
- e) Mandat d'inaptitude
- f) Assurance-vie
- g) Autres précisez : _____

57. Quels sont les deux principales raisons qui vous ont incité à transférer votre ferme?

	R 1	R 2
a) Désir de prendre sa retraite	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b) Maladie ou mortalité	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c) Cataclysme naturel (feu, maladie du troupeau)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d) Désir de transmettre le patrimoine familial	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e) Le désir de la relève de reprendre la ferme	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f) Autre précisez _____	1	
_____		1

58. Y a-t-il eu des arrangements pour compenser les autres enfants au moment du transfert?

- a) Non
- b) Oui Lesquels?
 - 1. Héritage
 - 2. Assurance-vie montant : _____
 - 3. Parts dans l'entreprise
 - 4. Aide financière aux projets futurs des autres enfants montant : _____
 - 5. Autres précisez : _____

59. Quelles sont les deux principales notions sur lesquelles vous vous êtes basé pour décider de ce qui était juste ou équitable envers les autres enfants?

- a) La valeur de revente de vos biens
- b) L'importance que la ferme reste dans la famille
- c) Le niveau de vie et les perspectives d'avenir des enfants qui ne vivent pas sur la ferme
- d) Le niveau de vie et les perspectives d'avenir de la relève qui reste sur la ferme
- e) La contribution de la relève à la ferme
- f) L'aide financière déjà apportée aux enfants hors ferme
- g) Le travail apporté par les autres enfants sur la ferme
- h) Autres précisez : _____

Programmes et lois

La partie suivante concerne les différents programmes d'aide offerts à la relève et qui permettent de faciliter le transfert.

60. Est-ce que la relève a utilisé les programmes offerts par Financement agricole Canada?

- a) Non
- b) Oui Lesquels?
 - 1- Prêt Agri-relais _____
 - 2- Prêt Agri+emploi _____
 - 3- Prêt Agri-croissance _____
 - 4- Autres précisez : _____

61. Les programmes offerts par La Financière agricole du Québec?

- a) Non
- b) Oui Lesquels? Et combien?
 - 1- Prime à l'établissement _____
 - 2- Sécuri-Taux établissement _____
 - 3- Formule vendeur-prêteur _____
 - 4- Autres précisez : _____

62. Les programmes offerts par des institutions financières?

- a) Non
- b) Oui Lesquels?
 - 1- Terre-à-terre Desjardins _____
 - 2- La clé des champs de la Banque Nationale _____
 - 3- Compte de stabilisation du revenu net (CSRN) _____
 - 4- Autres précisez : _____
- c) Autres emprunts _____

63. Pour la production laitière et de volaille, la relève s'est-elle prévalue du prêt pour le quota laitier ou de poulet? Oui Non

64. Est-ce que la relève a reçu une subvention provenant :

- a) D'un Centre local de développement (CLD) Oui Non _____
- b) D'une société d'aide au développement de la collectivité (SADC) Oui Non _____
- c) Autres _____

65. Avez-vous rencontré des difficultés en rapport avec la Loi sur la protection du territoire et des activités agricoles lors du transfert de la ferme?

- a) Non
- b) Oui, lesquelles?

66. Avez-vous rencontré des difficultés en rapport avec la Loi sur la qualité de l'environnement lors du transfert de votre ferme?

a) Non

b) Oui, lesquelles? _____

Informations supplémentaires? Des commentaires?

MERCI DE VOTRE PARTICIPATION

Notes (Informations supplémentaires et complémentaire)

68. Principale raison du démantèlement de votre ferme?

R1 : _____

R2 : _____

69. Parmi ces situations, quelles sont les trois principales raisons du démantèlement (mettre en ordre d'importance).

- a) Échec du transfert de la ferme
- b) Niveau d'endettement élevé de la ferme
- c) L'entreprise demandait un investissement trop important pour la rentabilité de la ferme
- d) La valeur de la ferme était trop élevée par rapport aux revenus qu'elle générerait
- e) Divorce ou séparation des associés
- f) La retraite est financée en totalité par la vente de la ferme
- g) Le transfert demandait un don en argent trop important
- h) Absence de relève
- i) La maladie ou la mortalité d'un proche
- j) L'inquiétude face à l'incertitude des quotas laitiers
- k) Une réorientation professionnelle
- l) Désir de tirer profit de la vente de l'entreprise
- m) L'équité entre les enfants
- n) Autres _____

70. Est-ce que le démantèlement de la ferme a été pour vous un choix :

	Facile				très difficile
1 :	1	2	3	4	5
2 :	1	2	3	4	5

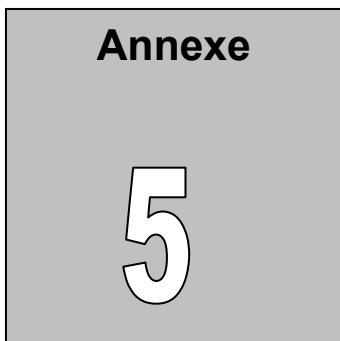
71. Est-ce que le démantèlement de votre entreprise a toujours été la seule alternative possible?

- a) Oui
- b) Non (transfert)

72. Quelle a été la cause de l'abandon du projet de transfert?

	R 1	R 2
1) Mécontentement entre les membres de la famille	Í	Í
2) Difficulté financière de la relève	Í	Í
3) Le manque de formation et de préparation de la relève	Í	Í
4) Autres précisez : 1 _____	Í	
2 _____		Í

Informations supplémentaires? Des commentaires?



Formulaire de consentement

FORMULAIRE DE CONSENTEMENT

Titre du projet de recherche : **Démantèlement et formules de transfert de ferme au Québec.**

Entente quant à la participation à une recherche sur le démantèlement et les formules de transfert de ferme auprès d'agriculteurs(ices) retirés(es) du métier.

Je soussigné(e) _____ et _____ consens librement à participer à la recherche intitulée : «**Démantèlement et formules de transfert de ferme au Québec**».

La nature et les procédés de la recherche se définissent comme suit :

1. La recherche a pour but de comprendre la démarche de l'agriculteur qui décide de se retirer de son exploitation agricole ainsi que les différentes formules de démantèlement et de transfert utilisées.
2. L'étude prend la forme d'une entrevue durant environ une heure trente minutes.
3. L'entrevue comprend les éléments suivants :
 - éléments d'informations diverses sur les répondants(es), leur transfert ou leur démantèlement;
 - éléments concernant les dimensions technico-économique, financière, fiscale et organisationnelle de l'entreprise et sur les caractéristiques personnelles des répondants(es);
 - description de la situation de l'agriculteur retiré et de son entreprise.
4. Chaque participant(e) pourra mettre fin à l'entretien en tout temps, sans avoir à fournir de raison ni à subir de préjudice quelconque.
5. Il n'y a aucun risque lié à la participation à la recherche, d'autant plus que la confidentialité des réponses est assurée.
6. En ce qui concerne l'anonymat des participant(es) et le caractère confidentiel des renseignements fournis, les mesures suivantes sont prévues :
 - les noms des participant(es) ne paraîtront sur aucun rapport;
 - un code sera utilisé sur les divers documents de la recherche. Seuls (es) les chercheurs(ses) auront accès à la liste des noms et des codes;
 - si les renseignements obtenus dans cette recherche sont soumis à des analyses ultérieures, seul le code apparaîtra sur les divers documents;
 - en aucun cas, les résultats individuels des participant(es) ne seront communiqués à qui que ce soit.

8. Les résultats de la recherche seront diffusés de différentes façons aux intervenants du milieu agricole s'intéressant au démantèlement et au transfert des exploitations agricoles, ainsi qu'à divers organismes agricoles.
9. Un rapport global sera également remis à l'organisme subventionnaire.
10. La recherche fera l'objet de publications dans des revues scientifiques.
11. Un résumé des résultats parviendra aux répondant(es).

Cette recherche est faite sous la direction de :

M. Jean-Philippe Perrier

professeur au département d'économie agroalimentaire et des sciences de la consommation de l'Université Laval (656-2131) poste 3059.

Toute plainte ou critique pourra être adressée au Bureau de l'ombudsman de l'Université Laval :

Pavillon Alphonse-Desjardins, Bureau 3320
Renseignements – Secrétariat : 656-3081
Télécopieur : 656-3846
Courriel : ombuds@ombuds.ulaval.ca

Lu et signé le _____ 200__, à _____.

_____ Signature du (de la) participant (e)		_____ Signature du témoin
_____ Signature du (de la) participant (e)		_____ Signature du témoin

Je consens librement à ce que mon conseiller fournisse les états financiers de la ferme au groupe de recherche Traget Laval.

Lu et signé le _____ 200__, à _____.

_____ Signature du (de la) participant (e)		_____ Signature du témoin
---	--	------------------------------