

## **Vers un transfert de ferme gagnant**

### **Colloque**

Lundi, 24 janvier 2005, La Pocatière

### ***Gervais Darisse*** ***Bonne préparation, ingéniosité et ténacité***

On s'inquiète depuis quelques années du nombre peu élevé de jeunes qui s'établissent en agriculture sur la Côte-du-Sud. On compte environ 1390 entreprises agricoles occupant environ 1940 personnes dans cette région. Année après année, on constate que le nombre d'entreprises agricoles et de personnes qui vivent en tout ou en partie de l'agriculture diminue. Et pourtant, La Financière agricole du Québec a accordé des subventions à l'établissement à quelque 18 personnes sur 17 entreprises pendant l'année financière 2003-2004. Est-ce suffisant pour maintenir le nombre d'agriculteurs? Parallèlement, la production agricole se maintient grossièrement dans les mêmes volumes de production et augmente parfois. Cette présentation analyse sommairement la question du transfert agricole et propose quelques pistes pour augmenter le nombre d'établissements agricoles hors du cadre familial.

### **QUELQUES CONSTATS SUR L'AGRICULTURE DE LA CÔTE-DU-SUD**

La Côte-du-Sud étant surtout affectée à la production laitière, il est normal que nos observations portent davantage sur cette production. La jeune personne qui désire s'établir dans cette production à capitalisation élevée devra fournir beaucoup de capital. Par exemple, une entreprise laitière dimensionnée pour une personne (environ 25 kilos de matière grasse) se transige environ à 1.2 millions de dollars. Ce montant est bien sa valeur marchande à l'encan ou sur le marché libre. C'est environ 6 fois son chiffre d'affaires.

Cette même entreprise pourra supporter environ 40,000 \$ par année de paiement pour un emprunt hypothécaire de 400,000 \$. Il reste une portion importante du prix de vente non financée. Est-il possible de diminuer l'écart entre la rentabilité de la ferme et la capacité d'emprunt? Actuellement, dans la production laitière particulièrement, celle-ci n'étant pas la moins rentable, disons-le, il y a un écart considérable entre la valeur et la capacité de remboursement.

Le jeune qui désire s'établir réalise rapidement l'écart important entre ce qu'il peut emprunter et la valeur de la ferme convoitée en liquidation. Cette production semble donner un avantage aux filles et aux fils d'agriculteurs déjà dans la production. Même quand on est issu du milieu agricole, tout n'est pas donné. D'abord, les parents devront faire leur nid face aux autres enfants qui ne désirent pas faire carrière en agriculture mais qui souhaitent un héritage équitable.

Dans les autres productions sans contingent, l'établissement présente encore plus d'obstacles et la difficulté semble moins liée à la valeur du capital qu'à la rentabilité. Ainsi, dans les autres élevages (porcs, bovins, ovins) et dans les secteurs de cultures, la rentabilité des secteurs concernés exige fréquemment que la personne ou un membre de la famille travaille à temps plein ou partiel à l'extérieur. Les revenus de ces productions permettent rarement que les exploitants en vivent à temps plein. Ces productions ont tendance à se regrouper sur les plateaux où le prix des terres est plus bas par opposition aux fermes laitières qui sont massivement installées sur les basses terres.

Finalement, peu importe le secteur agricole où l'on va s'établir, on aura besoin de beaucoup de capital et cela constituera la principale difficulté. Les jeunes, d'où qu'ils proviennent, peuvent avoir accès à la même formation et offrir la même capacité de travail. Mais, s'ils n'ont pas de parents qui peuvent aider au moment de l'établissement, le démarrage sera très difficile. Il est possible, cependant, avec une **bonne préparation, de l'ingéniosité et de la ténacité** de s'établir.

## **Vers un transfert de ferme gagnant**

### **Colloque**

Lundi, 24 janvier 2005, La Pocatière

## **LES AIDES LORS DE L'ÉTABLISSEMENT**

**La Financière agricole du Québec** (FADQ) est le principal partenaire au financement de l'agriculture au Québec. Cette société garantit environ 60% de tout le financement agricole. Financement agricole Canada occupe 16% tandis que le reste provient du financement conventionnel des institutions financières et des vendeurs d'entreprises agricoles.

Pour les jeunes de 40 ans et moins, la FADQ offre un programme d'aide à l'établissement en agriculture avec des paliers variant de 10,000 \$ à 40,000 \$. Elle offre des garanties de prêts aux institutions financières et aux vendeurs d'entreprises agricoles jusqu'à un maximum de 2 millions de dollars. Ce programme établit le taux plafond d'intérêt entre 4% et 8% selon la formation du jeune. Le Programme d'aide à l'encadrement permet à la personne qui s'établit de toucher 500\$ par année de subvention pour des services conseils pendant les trois premières années. Enfin, les cotisations d'Assurance stabilisation des revenus agricoles sont réduites de 25% pendant 2 ans pour l'entreprise qui a permis l'établissement d'un jeune.

**La Société d'aide au développement des collectivités** (SADC) offre le programme AFER (Programme d'Aide aux Femmes Entrepreneures en Région) aux jeunes agricultrices pour démarrer une production de niche. L'aide est d'un maximum de 25,000\$ et peut être utilisé pour financer les immobilisations et le fonds de roulement. Quelques agricultrices se sont prévalues de ce programme en 2004 sur la Côte-du-Sud.

**Le Centre local de Développement** (CLD) de la MRC Kamouraska gère le Programme Jeune promoteur qui alloue une aide de 5,000\$ au démarrage. Il administre également le Programme de Soutien au travailleur autonome qui permet de prolonger les prestations d'Assurance-emploi du prestataire qui désire s'établir en agriculture.

**La Fédération des Producteurs de lait du Québec** a un Programme d'aide à la Relève en production laitière qui permet des prêts aux jeunes producteurs laitiers qui s'établissent (quota de 1 kg ou 5 kg selon les situations). La Fédération des producteurs de volailles du Québec a aussi un programme similaire.

**Le Groupe Dynaco**, coopérative agro-alimentaire offre une aide pour les jeunes coopérateurs. Il s'agit du Programme d'Aide à la relève qui, sous certaines conditions, permet au membre de recevoir une aide de 1000 \$.

Cependant, tous ces programmes, sauf exception, prévoient que les aides doivent être utilisés pour des projets d'immobilisations sur l'entreprise et non pour apporter un comptant au démarrage. Elles ne fournissent peu ou pas de comptant pour l'achat pour les établissements sur entreprises complètes. Ces programmes, s'ils sont utilisés à l'achat de capital productif de revenu, permettent certes d'augmenter la capacité de remboursement mais ne contribuent généralement pas de fournir le capital de démarrage.

Les jeunes qui souhaitent s'établir doivent avoir beaucoup d'atouts dans leurs sacs d'école. Le premier atout doit provenir des agriculteurs qui désirent quitter la profession.

## **Vers un transfert de ferme gagnant**

### **Colloque**

Lundi, 24 janvier 2005, La Pocatière

## **DES AGRICULTEURS QUI DÉSIRENT UNE RELÈVE**

Il est étonnant de constater qu'en l'espace d'une génération, le mode de transmission du patrimoine agricole hors du cercle familial ait complètement changé. Il y a 35-40 ans, quand une entreprise n'avait pas de relève, la vente par encan (liquidation) constituait la dernière solution après avoir essayé d'établir quelqu'un. Le milieu valorisait cette forme de transmission. On avait des agriculteurs qui recherchaient activement ceux qui allaient prendre leur place.

Qu'on achète de ses parents ou de purs étrangers, il est une valeur que les vendeurs doivent privilégier : vouloir avoir une relève. Cela peut sembler surprenant mais plusieurs agriculteurs ne souhaitent tout simplement pas avoir de la relève, que ce soit leurs enfants ou des étrangers. Les agriculteurs qui ont vécu de l'agriculture peuvent tout simplement ne pas vouloir que leurs enfants vivent les mêmes difficultés. Pour leur éviter cela et l'éviter aux autres, ils font le choix de démanteler l'entreprise et de la liquider au plus offrant. Dans ces conditions, il est illusoire de vouloir établir quelqu'un à tout prix.

Les agriculteurs qui désirent une relève doivent avoir une grande ouverture d'esprit parce que sur le plan des relations humaines, ce n'est pas plus facile d'établir ses enfants qu'un étranger. La communication n'est pas plus facile avec les enfants. On doit cultiver dans toutes les occasions de la vie cette capacité d'échanger et de savoir solutionner les difficultés qui se présentent au quotidien. Les vendeurs doivent donc être de bons communicateurs. Ils doivent être capables d'apprivoiser et de faire confiance. Ils doivent être presque capable de considérer les jeunes qui prennent la relève comme des membres de la famille.

Ceux qui pensent à se retirer d'ici une dizaine d'années doivent le dire « *ad nauséam* » qu'ils désirent avoir une relève. Ils doivent afficher une grande fierté de faire le métier et la transmettre à l'autre génération. Quand on le dit qu'on souhaite avoir de la relève et qu'on n'a pas d'enfants intéressés, on invite des jeunes provenant de d'autres milieux à s'intéresser à la ferme. Quand on en parle dans nos cercles d'amis, à l'UPA, aux assemblées du Groupe Dynaco, aux occasions de rencontres agricoles, on a plus de chance qu'un jeune vienne frapper à la porte.

On doit avoir de l'habileté à travailler en équipe et à accepter un point de vue différent, le point de vue du jeune. On ne doit pas être pressé. C'est pour cela qu'il faut s'y prendre tôt.

Les vendeurs doivent avoir des valeurs humaines qui transcendent la question du prix de vente. Autrement dit, le prix de vente est une question importante mais il en est d'autres également dont il faut tenir compte. Le prix de vente, c'est important. Mais toutes les conditions accessoires sont tout autant importantes et façonnent les conditions de vie après transfert.

Quand on parle d'ouverture d'esprit, on veut parler de la capacité des vendeurs à s'adapter à des conditions non conventionnelles de transfert. Cela concerne la durée du processus. Il faut s'apprivoiser, se former, apprendre à gérer les conflits, apprendre à se faire confiance. Cela concerne la propriété des biens. Quand on passe du statut de propriétaire unique à celui de ferme de groupe, les biens n'appartiennent plus en propre au vendeur. Cela concerne le financement. En financement conventionnel, on convient d'un prix, on emprunte et on hypothèque la ferme. Dans le cas de vente de ferme complète à un étranger, on devra peut être accepter de recevoir moins en comptant au moment de la transaction, de recevoir une partie du montant de la vente plusieurs années plus tard et finalement, de recevoir le solde payable à la succession au décès.

## **Vers un transfert de ferme gagnant**

### **Colloque**

Lundi, 24 janvier 2005, La Pocatière

On devra peut être accepter de ne pas vendre la totalité de la ferme à ceux qui s'établissent; on vendra seulement les éléments d'actifs essentiels, quitte à louer ces éléments et à cristalliser immédiatement le prix des autres éléments tels le fond de terre et les bâtisses. On devra peut être accepter d'être dans une société par actions et de se voir payer graduellement lors de la cession des actions. On devra peut être accepter de perdre son droit de parole à un moment donné dans cette entreprise.

Quand on transfère l'entreprise à une relève, on doit accepter de parrainer un bout de temps. La notion de temps est importante. Vouloir établir un jeune sur une ferme sur laquelle il va vivre trente ou trente-cinq ans demande du temps. Le parrainage est une question de temps. Le parrain supporte, soutien, travaille avec, donne son avis si requis et aide. Tout n'est qu'une question de temps et de bonne volonté. Ces vendeurs sont ouverts à travailler avec des jeunes (garçons ou filles) issus du milieu urbain ou rural. Pas de préjugé. L'essentiel pour les vendeurs est de transmettre les valeurs de la terre aux jeunes. Ils sont très à l'aise pour sortir des sentiers battus.

## **LES JEUNES QUI ONT LA PASSION DE LA TERRE**

Sur la Côte-du-Sud, nous sommes privilégiés d'avoir une école d'agriculture : L'ITA, campus La Pocatière. Cette école offre la meilleure préparation possible aux jeunes qui désirent faire carrière en agriculture. L'ITA agit comme un puissant levier pour pousser les jeunes de talents et travailleurs à bien s'établir. Bien plus, certains jeunes trouvent à l'ITA, le compagnon ou la compagne de vie qui partage le même intérêt face à l'agriculture.

Le deuxième avantage comparatif de la Côte-du-Sud est la qualité exceptionnelle de ses fonds de terre, tout particulièrement la série De L'Anse. Mais dans la vie, on ne choisit où on naît, on ne choisit pas ses parents, ni ses frères, ni ses sœurs. La seule personne qu'on choisit est son conjoint, sa conjointe et ... l'endroit où on va faire carrière.

Quand on s'établit sur la ferme paternelle, plusieurs questions sont déjà réglées par les parents avant l'établissement et le processus est plus facile.

Quand on n'est pas issu du milieu rural ou quand on ne s'établit pas sur la ferme paternelle, le processus est beaucoup plus long. Voici quelques caractéristiques des jeunes qui ont choisi de s'établir hors du cadre parental : ils sont intelligents, travailleurs et ont la conviction que ça peut marcher. Ils ont une bonne formation, ont eu le temps d'amasser un peu de capital et ils ont une vision réaliste de leur situation personnelle. Ils sont persévérents car ils ont des preuves à faire avant d'obtenir un financement global.

Les jeunes vont localiser la ferme convoitée, apprivoiser les vendeurs et se faire graduellement une idée sur ce qu'ils veulent. Ils seront très actifs au Groupe de relève, dans le Groupe Conseil et solliciteront les avis du CREA. Car c'est en cotoyant les autres qu'on apprend.

## **DES SCÉNARIOS D'ÉTABLISSEMENT NON CONVENTIONNELS**

Au Québec, on a tendance à liquider l'entreprise lorsqu'on constate qu'on n'a pas de relève immédiate. On fait venir l'encanteur, établit une valeur de liquidation et le tour est joué. On trouve rapidement un acquéreur pour tous les éléments de la ferme et les éléments d'actifs ont changé de main. Cette façon de faire (vente globale) a comme effet fréquent un impact fiscal majeur et ne contribue en rien à l'établissement de jeunes. Ailleurs, au Canada, les transferts d'entreprises prennent davantage de temps et on voit fréquemment plusieurs générations vivre sur la même entreprise.

## **Vers un transfert de ferme gagnant**

### **Colloque**

Lundi, 24 janvier 2005, La Pocatière

Au-delà des scénarios traditionnels de transfert de ferme avec réduction de prix des parents (on vend en deça de la valeur marchande) et financement de la totalité du solde de prix de vente par emprunt, il existe d'autres façons de procéder :

### **Mise de fonds**

Il va de soi, qu'au moment du transfert, ceux qui s'établissent doivent récupérer le maximum de capital en liquidant ses actifs propres pour les mettre dans l'entreprise si c'est possible. On peut également faire de son projet avec ses parents et évaluer l'aide qu'ils peuvent consentir à la réalisation de l'établissement. Le montant apporté tout autant que la provenance des fonds

apportés sont significatifs. Avant de liquider les REÉR, il faudra en mesurer l'impact fiscal. Et généralement, on a plus d'actifs à 35 ans qu'à 20 ans.

### **Financement par le vendeur**

Au moment du transfert de la propriété, le vendeur conserve un solde de prix de vente à un taux de financement convenu à l'avance. La Financière agricole a un programme de financement qui permet au vendeur de voir son solde de prix de vente garanti à 100%. Ce programme a la souplesse pour permettre des taux d'intérêt se situant entre zéro et le taux chargé par les institutions financières. Ce qu'on recherche, entre autres, ce sont généralement des modalités de paiement que les jeunes pourront rencontrer. L'avantage pour le jeune, c'est de pouvoir se faire financer par le vendeur à un taux très bas et pour le vendeur, d'avoir un solde de prix de vente (capital) garanti à 100% par l'état. Dans ce scénario, le jeune évite généralement tous les frais d'administration que chargent les institutions financières.

La plupart des établissements non conventionnels qui sont financés par la FADQ valorisent ce programme de financement. Ce programme offre également le parrainage des vendeurs lorsqu'il est souhaité par les jeunes.

### **Entreprise mère-entreprise fille**

Ce scénario prévoit qu'une entreprise incomplète (fille) est parrainée par une entreprise complète. L'entreprise fille va généralement détenir les éléments essentiels de l'appareil de production tels que le quota, le troupeau mais va bénéficier de certains services de la ferme mère pour ce qui lui manque. Par exemple, on achète une ferme laitière de dimension restreinte sans machinerie. On augmente substantiellement le quota et le troupeau. La ferme mère assure la disponibilité des machineries.

### **Entreprises à ressources minimales**

Il s'agit d'une entreprise qu'on aura configuré comme la précédente mais qui n'a pas de "grand-frère" à ses côtés pour la supporter. Elle loue les ressources qui manquent, fait faire à forfait et achète les approvisionnements qu'elle ne produit pas. Par exemple, on s'établit sur une entreprise comprenant un troupeau et des bâtisses. La surface de terre est réduite et on n'a pas de machineries. On achète le foin et fait faire les quelques travaux à forfait. On peut alors se concentrer davantage dans le travail auprès du cheptel.

## **Vers un transfert de ferme gagnant**

### **Colloque**

Lundi, 24 janvier 2005, La Pocatière

#### **Vente graduelle des actifs afin d'étaler les impacts fiscaux**

C'est possible d'étaler sur plusieurs années le transfert des éléments d'actifs. Par exemple, on achète et fait financer les éléments essentiels au fonctionnement de l'entreprise. On convient à ce moment des prix de vente des autres éléments d'actifs. Par la suite, les autres biens sont achetés graduellement aux échéances prévues.

#### **Transfert graduel des actions ou des participations**

Ce scénario s'applique à diverses tailles d'entreprises et structures. Il détermine à l'avance, au moment de l'établissement, les modalités de transfert des actions ou des participations. Cela permet aux vendeurs de diminuer l'impact fiscal et au jeune d'acquérir graduellement la propriété. Le pouvoir change graduellement de main.

#### **Une assurance-vie au bénéfice des vendeurs**

Au moment de l'établissement des jeunes, certains montants sont payables comptants, d'autres plus tard mais dans un délai prédéterminé, exemple dans 5 ans, dans 10 ans ou plus tard. Une assurance-vie prise sur la tête des vendeurs payable à la succession au décès des vendeurs permet d'étaler dans le temps le paiement de la dette. On paie annuellement la prime d'assurance jusqu'au décès des vendeurs.

#### **La location complète d'une ferme**

C'est très rare mais il est possible que procéder ainsi. Cela demande une bonne connaissance des personnes en cause.

#### **Des productions nouvelles ou émergentes**

L'établissement de jeunes dans des productions émergentes et exigeant peu de capital permet, dans certains cas, la réalisation d'un projet d'établissement.

## **DES PISTES POUR FAVORISER LES ÉTABLISSEMENTS AGRICOLES**

Tous admettent facilement que la formation, l'expérience des promoteurs, leur mises de fonds sont des éléments très importants dans le succès des projets. Également, la majoration des aides à l'occasion de l'établissement et des facilités de financement peut contribuer à augmenter le nombre de personnes qui s'établissent.

Mais, on peut faciliter davantage les établissements agricoles dans et hors le cercle familial. Avec des jeunes intelligents, bien formés, ingénieux et tenaces, on peut limiter les démantèlements d'entreprises sans nuire à la consolidation nécessaire des productions.

Voici quelques suggestions :

### **1. Appui financier accru aux Centres régionaux d'établissement en agriculture (CRÉA)**

Les Centres régionaux d'établissement en agriculture sont des organismes dédiés aux établissements agricoles. Ils font un travail de premier ordre pour faciliter les communications vendeurs-

## **Vers un transfert de ferme gagnant**

### **Colloque**

Lundi, 24 janvier 2005, La Pocatière

acquéreurs. Ces organismes essaient de mettre en contact les vendeurs sans relève et les jeunes sans ferme. Mais les vendeurs sans relève se manifestent peu et les occasions d'affaires pour les jeunes qui veulent s'établir restent peu connue. Souvent, les jeunes sans fermes apprennent qu'une ferme était à vendre quand l'encan est annoncé. Pour faciliter davantage les appariements vendeurs-acquéreur, les Centres régionaux d'établissement en agriculture ont besoin davantage de fonds pour jouer un rôle accru dans le partage des informations.

## **2. Des mesures fiscales qui incitent davantage les vendeurs au transfert (en famille et hors la famille) qu'au démantèlement**

Les agriculteurs qui acceptent de céder leur entreprise à un jeune et qui acceptent un prix de vente réduit, reporté à plus tard devraient jouir de mesures fiscales plus avantageuses. L'aspect fiscal d'un transfert hors du cercle familial est plus complexe et en décourage plus d'un. C'est le cas notamment du traitement fiscal d'un don à un enfant et d'un don à un étranger.

Les leviers fiscaux pourraient encourager davantage les transferts, soit en limitant les exemptions sur les gains en capital pour ceux qui démantèlent, soit en valorisant ces mêmes exemptions pour ceux qui établissent un jeune.

## **3. Soutien à la mise sur pied d'incubateurs d'entreprises agricoles**

Il y a des fonds de terre avec bâisses et maison détenues par des agriculteurs à la retraite ou en voie de le devenir. Un incubateur d'entreprise pourrait se porter acquéreur de quelques entreprises dans les milieux prometteurs et les mettre à la disposition de jeunes qui désirent démarrer dans une production. Graduellement, ces promoteurs pourraient devenir soit propriétaire, soit s'établir ailleurs avec le capital amassé en incubateurs.

## **4. Une Fondation pour financer sans intérêt des projets (capital patient)**

Pour financer un incubateur d'entreprise, il faut du capital patient, c'est à dire du financement à taux d'intérêt bas et remboursable à long terme. Une fondation peut se permettre d'atteindre ces objectifs. Son financement pourrait provenir de fonds publics, des municipalités qui désirent protéger le secteur, d'agriculteurs qui se retirent, ect. On pourrait s'inspirer du mécanisme mis en place par la Fédération des producteurs de lait pour le financement du Programme de prêt de quota laitier.

## **CONCLUSION**

Le patrimoine agricole est disponible. Des outils s'offrent pour faciliter le transfert intergénérationnel. Ceux qui tiennent les leviers de décisions peuvent-ils ajouter quelques outils de plus?

2005-01-24

Gervais Darisse, agronome