

Portrait de l'établissement et du retrait de l'agriculture au Québec

Section *Financement agricole*

Avril 2004

Note : Le présent document est tiré du Portrait de l'établissement et du retrait de l'agriculture au Québec publié en avril 2004 par le Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec.

Pour consulter le
[Portrait de l'établissement et du retrait de l'agriculture au Québec](#)

Financement agricole

La mise de fonds nécessaire à l'établissement constitue une somme considérable. La recherche de financement est donc une étape importante de tout projet d'établissement. La première partie traite uniquement du financement conventionnel aussi appelé financement par emprunt; la seconde partie aborde les autres modes de financement. La section se termine sur un témoignage d'un jeune de la relève.

- ***Le nombre d'entreprises qui bénéficient de la subvention de capital est en diminution.***
- ***Plus de 80 % des jeunes qui ont reçu une subvention de capital (aide à l'établissement) avaient une formation spécialisée en agriculture.***

Financement par emprunt

Le financement constitue une étape déterminante sur le chemin menant à l'établissement en agriculture. Toutefois, la simple idée de devoir présenter son projet à un conseiller en financement remplit d'angoisse plus d'un aspirant producteur. Il existe cependant plusieurs guides facilitant la préparation d'une demande de prêt. De plus, la compréhension des règles de base du financement représente également un atout important dans la réussite d'une démarche d'établissement ou de transfert de ferme. C'est pourquoi après avoir comparé le financement en agriculture avec celui des petites et moyennes entreprises (PME) d'autres secteurs d'activité économique et après avoir fait le point sur la contribution des programmes de La Financière agricole du Québec en matière d'établissement, nous nous attarderons aux rôles et responsabilités respectives de l'emprunteur et du prêteur dans les démarches conduisant à l'obtention d'un financement.

L'agriculture comparée aux petites et moyennes entreprises (PME) d'autres secteurs

Une enquête de Statistique Canada sur le financement des PME démontre que les petites entreprises ayant moins de cinq employés ont plus de difficultés à obtenir un prêt. De même, certains secteurs d'activité économique sont moins propices à l'obtention de financement. En agriculture, le besoin de financement prend une grande importance car, en moyenne, produire un dollar de revenu brut nécessite cinq dollars de capital. Il ressort également de cette enquête que l'agriculture est un secteur privilégié, puisque la proportion des prêts autorisés aux entreprises agricoles se compare à ce qu'obtiennent les plus grandes PME (dont le personnel varie entre 100 et 500 employés).

Une étude (St-Pierre, Audet et Mathieu, 2003) indique que les PME ne présentent pas plus de risques que les grandes entreprises, sauf en ce qui a trait aux risques de gestion. En effet, dans les petites entreprises, il existe moins de conseils d'administration et moins de relève pour les postes de direction. De plus, la proportion de fonctions de gestion comportant un responsable désigné est moins élevée. L'analyse d'un projet qui comporte des risques sur le plan de la rentabilité dépend donc largement des capacités des dirigeants à gérer l'entreprise, et ce, même si le projet possède des garanties suffisantes pour réduire le risque financier.

La Financière agricole du Québec et l'établissement en agriculture

Au Québec, la majorité du financement agricole est autorisé par La Financière agricole du Québec (voir la rubrique Financement en annexe pour connaître les autres institutions). Au cours de l'exercice financier 2002-2003, les prêts et ouvertures de crédit accordés par La Financière agricole se sont élevés à plus d'un milliard de dollars pour un encours total de 4,3 milliards de dollars au 31 mars 2003.

L'un des objectifs de La Financière agricole est de faciliter l'établissement des jeunes en agriculture et les encourager à obtenir une formation qui garantira le succès de leur établissement. Les aides à l'établissement se présentent actuellement sous diverses mesures dont les principales sont la subvention de capital et les rabais d'intérêt (voir la rubrique La Financière agricole en annexe). Par ailleurs, d'autres solutions, telles que la formule prêteur-vendeur et la clientèle à temps partagé, facilitent le transfert graduel des fermes et le démarrage d'entreprises agricoles.

Aides à l'établissement

- Subvention de capital
- Sécuri-taux établissement
- Tarification privilégiée
- Formule prêteur-vendeur
- Escompte ASRA

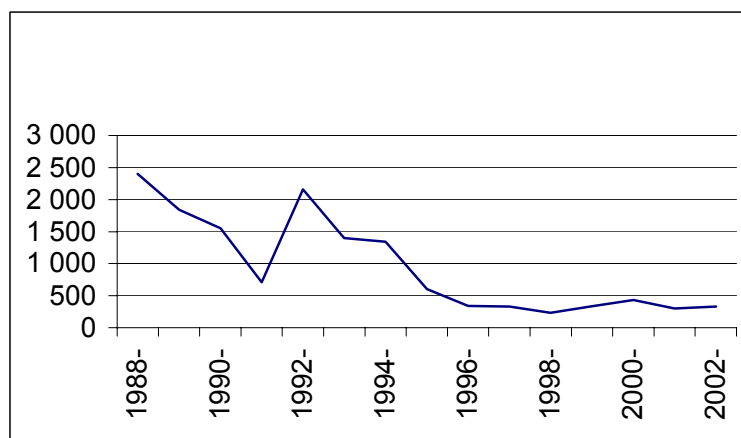
La protection contre la hausse des taux d'intérêt

Au cours de l'exercice financier 2002-2003, La Financière agricole a encouru 5,5 millions de dollars en paiement d'intérêts sur des prêts destinés à des établissements en agriculture, au développement des entreprises ou à d'autres investissements agricoles. De cette somme, 441 615 \$ ont été versés en contributions à l'intérêt dans le cadre de mesures visant à favoriser l'établissement des jeunes et à les encourager à acquérir une formation appropriée.

La subvention de capital

En 2002-2003, des subventions de capital totalisant 7,8 millions de dollars ont été autorisées à 333 personnes regroupées dans 319 entreprises, les déboursés pouvant s'échelonner sur une période de 4 ans.

Figure 10. Évolution du nombre d'établissements ayant obtenu une subvention



Le nombre d'entreprises qui bénéficient de la subvention de capital est en diminution depuis 1995 (figure 10). Depuis 7 ans, l'âge moyen des personnes qui obtiennent la subvention est de 28 ans et leur scolarité est en moyenne de 14 ans. Près de 90 % des subventions sont attribuées à des entreprises dont le statut juridique est une corporation, une société ou un groupe. Plus de la moitié des subventions sont accordées aux entreprises laitières.

Plus de 80 % des jeunes qui ont reçu une subvention avaient une formation spécialisée en agriculture en 2001-2002. Les détenteurs d'un DEC représentent 42 % des diplômés agricoles, ceux ayant une AEC, 12 %, ceux ayant un DEP, 39 % et ceux possédant une formation universitaire, 7 %.

Pour ce qui est du démarrage d'une entreprise comme tel, celui-ci peut se réaliser progressivement à temps partiel. Depuis 1995, La Financière agricole autorise annuellement près de 1 000 prêts à temps partiel pour un montant de 100 millions de dollars, et ce, dans toutes les productions agricoles et régions du Québec.

Les besoins financiers des fermes se sont diversifiés au cours des dernières années et il est probable qu'ils continueront à le faire dans le futur. D'une part, il y a les entreprises appartenant aux secteurs bien établis et qui ont désormais atteint la taille des PME. Leur gestion financière doit s'intégrer dans la

planification à long terme de l'entreprise et faire appel à des produits financiers adaptés. L'accès à la propriété par l'achat complet des actifs apparaît difficile dans ces productions et les formules de ventes graduelles peuvent parfois rendre le transfert de ferme possible. D'autre part, de nouvelles entreprises apparaissent dans des secteurs en émergence, où l'expérience de financement est plus récente et où la proportion d'entreprises en démarrage s'avère plus élevée. Le secteur agricole évolue et les besoins des entreprises sont aussi en changement. Cela fait en sorte que La Financière agricole du Québec doit constamment évaluer et adapter ses produits financiers.

Le conseil d'administration de La Financière agricole a mis sur pied un comité pour procéder à l'examen du programme d'aide à l'établissement dans le contexte de l'actualisation des outils financiers, en respectant le cadre financier de l'organisation et le plan d'affaires. Ce comité mixte, composé de huit membres issus de la Fédération de la relève agricole du Québec, de l'UPA et de La Financière agricole, a soumis au conseil d'administration de La Financière une série de mesures d'aide à l'établissement. En mars 2004, la ministre de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, M^{me} Françoise Gauthier, a fait l'annonce de la mise en vigueur, le 30 avril de la même année, du Programme d'appui financier à la relève agricole, conçu et administré par La Financière agricole du Québec.

Ce programme prend le relais du Programme d'aide à l'établissement, au développement et à la formation de La Financière agricole. Il propose de nouvelles mesures aux gens de la relève agricole, qu'ils acquièrent une ferme existante à la suite d'un transfert ou qu'ils démarrent une nouvelle entreprise. Parmi les principales nouveautés de ce programme, notons l'introduction d'une aide financière favorisant le démarrage d'entreprise, qui permet à un jeune, à cette étape de son projet, d'obtenir une subvention de 10 000 \$. D'autre part, afin de favoriser le succès de l'établissement en agriculture, le programme introduit une subvention à l'encadrement de 1 500 \$. Cette aide permettra à un jeune promoteur d'assumer une partie des dépenses engagées pour des services conseils, jugés essentiels dans les premières années de son entreprise.

D'autres mesures visent à sécuriser l'entreprise au regard de ses investissements par une plus grande protection contre la hausse des taux d'intérêt. Rappelons enfin qu'en juin 2003, il y avait déjà eu l'annonce d'une augmentation du montant de l'aide à l'établissement, qui est alors passé de 30 000 \$ à 40 000 \$ dans le cas d'un titulaire d'un baccalauréat ou d'un diplôme d'études collégiales en agriculture.

Mieux comprendre les démarches pour obtenir son financement

L'emprunteur et le prêteur diffèrent généralement d'avis quant à l'importance relative des critères d'approbation d'un prêt (tableau 51). Comme le démontrent les résultats d'une étude conduite par le ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie (MICST), l'emprunteur estime que les critères d'évaluation les plus importants correspondent au niveau d'endettement, à la taille de l'entreprise et au secteur d'activité. Or, du point de vue du prêteur, la capacité des dirigeants à réaliser le projet se classe en tête de liste, suivie du potentiel du marché et ensuite de la mise de fonds.

Tableau 51. Critères d'évaluation d'approbation d'un prêt

Point de vue de l'Emprunteur	Point de vue du Prêteur
1. Ratio d'endettement	1. Profil personnel de l'emprunteur
2. Avoir net de l'entreprise	2. La capacité d'autofinancer son projet
3. Taille de l'entreprise	3. Le potentiel du marché
4. Secteur d'activités	4. La mise de fonds
5. Capacité de générer des profits	5. L'équipement et les matières premières
6. L'avoir personnel	6. La valeur des garanties
7. L'originalité du projet	7. Le fonds de roulement
8. Les garanties offertes	8. L'achalandage et l'inventaire

Source : Perceptions des emprunteurs et des prêteurs sur l'importance des critères d'approbation d'un prêt, MICST 1996.

Emprunteur = Planification financière et plan d'affaires

Une bonne planification financière, avant de s'établir ou d'apporter des changements majeurs à une entreprise, représente un des facteurs clés de la réussite. La démarche de planification financière se résume ainsi :

- déterminer les objectifs du projet;
- réaliser les améliorations qui n'impliquent pas d'investissements majeurs;
- établir l'ordre de priorité des investissements;
- évaluer les conséquences économiques du projet;
- choisir le financement approprié.

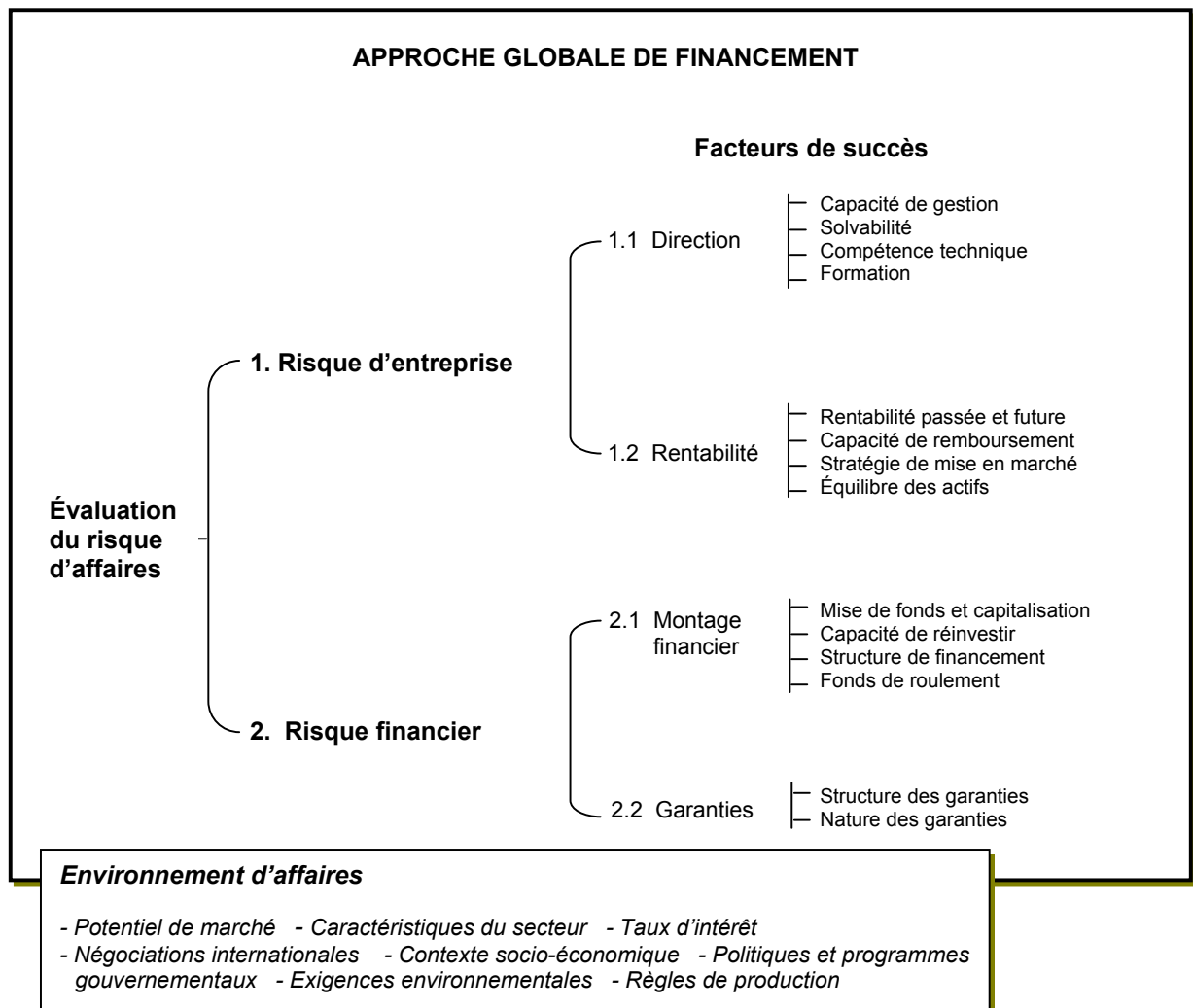
Le plan d'affaires constitue un outil de planification très utile, car il détaille les caractéristiques les plus importantes du projet et de l'entreprise qui le présente. En pratique, le plan d'affaires permet de rassembler et d'analyser l'information dont la direction de l'entreprise et le prêteur ont besoin afin d'évaluer les risques qui accompagnent le projet. Ce document leur permet également de déterminer quelle part de ce risque ils entendent assumer respectivement.

Prêteur = Analyse d'une demande de financement

L'analyse d'une demande de financement réfère à des règles économiques, comptables et financières qui sont généralement les mêmes pour toutes les institutions de financement indépendamment du secteur d'activité économique. Il reste que l'analyse repose sur un jugement professionnel de même que sur des directives internes propres à chaque institution qui peuvent engendrer des applications différentes de ces règles. D'une façon générale, pour tous les types de fermes, on constate une forte variation des marges bénéficiaires, même entre entreprises de taille identique dans le même secteur. Lors de l'évaluation d'une demande de financement, le prêteur prend donc en considération le risque spécifique au projet du client en regard de son environnement d'affaires.

Les éléments du cadre de référence illustrés à la figure 11 permettent de mieux comprendre le fonctionnement de l'approche globale de financement qui est un processus d'analyse des demandes de financement. Chacun de ces éléments doit être vu comme les morceaux d'un casse-tête qui, une fois rassemblés, permettent d'avoir une vision globale du projet et d'évaluer correctement le risque d'affaires du client. La première étape consiste donc à réunir l'information nécessaire afin de dresser un portrait clair de l'entreprise et de son projet (états financiers, portrait de secteur, liste des créances, etc.). L'ensemble de l'analyse doit également tenir compte de l'environnement d'affaires dans lequel l'entreprise évolue.

Figure 11. Approche globale de financement



Un projet est analysé en fonction du risque d'affaires qu'il présente. L'évaluation du risque d'affaires prend en considération deux composantes soit le risque d'entreprise, dépendant de la rentabilité de l'entreprise et de sa direction, et le risque financier qui est lié aux garanties et au montage financier. L'ensemble de l'analyse doit tenir compte du contexte de l'environnement d'affaires dans lequel l'entreprise évolue.

Environnement d'affaires :

Les entreprises agricoles, comme toutes les autres entreprises, se développent dans un environnement complexe, en perpétuel changement et dont l'évolution peut se révéler imprévisible. Les caractéristiques du domaine agricole imposent des contraintes aux entreprises qui en font partie. Il s'agit d'un secteur primaire où la demande est relativement stable. Des forces diverses telles que les politiques nationales ou internationales, les négociations internationales, le contexte socio-économique, la variation des taux d'intérêt, le taux de change, les caractéristiques du secteur de production, les habitudes de consommation, les conditions bioclimatiques peuvent influencer l'avenir des entreprises agricoles.

La nature du bien produit par l'entreprise constitue un facteur déterminant dans le choix du mode de production et du type de mise en marché. En ce qui a trait aux produits de consommation courante, la recherche du meilleur rapport entre la qualité du produit et un prix élevé amène les entreprises à rechercher les économies de volume associées à la production de masse, tant au niveau de la production, de la transformation que de la commercialisation. C'est le cas des secteurs des viandes, des fruits, des légumes et des céréales, pour lesquels la mise en marché est généralement très organisée et répond à des règles propres à chaque secteur.

Par ailleurs, bien que les produits alimentaires répondent à des besoins de base et de consommation courante, les préférences des consommateurs se diversifient et amènent le développement de créneaux plus étroits et spécialisés. La gamme des produits dits spécialisés répond donc à ces besoins particuliers. La spécificité du produit impose un mode de production et une mise en marché qui font généralement appel à une expertise particulière. Les marchés spécialisés sont plus affectés par l'évolution des goûts des consommateurs et ils peuvent être issus de phénomènes passagers. La connaissance de la situation particulière du secteur des produits spécialisés ainsi que des tendances du marché demeure indispensable à l'évaluation de la viabilité d'un projet dans ce domaine.

Le maintien et le développement de l'agriculture ne se limitent plus au seul développement de la production. La mondialisation des marchés, l'environnement, le développement durable et les changements dans les habitudes de consommation doivent dorénavant faire partie intégrante des réflexions relatives au développement de l'agriculture. Le modèle d'entreprise familiale à propriétaire unique ne représente plus désormais le seul modèle disponible. De nouveaux besoins surgissent. Les institutions de financement font maintenant face à une multiplicité de modèles d'entreprises ayant des besoins particuliers. Elles doivent donc répondre aux besoins diversifiés des entreprises, peu importe le nombre de personnes qui les composent, leurs formes juridiques ainsi que les modes et types de productions envisagés. La connaissance globale de l'environnement d'affaires implique donc la connaissance des particularités sectorielles, ce qui permet de mesurer adéquatement les impacts du secteur sur l'entreprise agricole.

Risque d'entreprise :

Le risque d'entreprise est relié à la capacité de remboursement, c'est-à-dire la capacité de l'entreprise à faire ses paiements et à rencontrer ses obligations. Ce risque repose donc sur la rentabilité de la ferme de même que sur la capacité des propriétaires à bien l'exploiter et à bien la gérer.

La direction :

La qualité de la gestion s'évalue en fonction de l'expérience de gestion que les dirigeants possèdent. Ceci implique l'évaluation de la situation financière actuelle et l'examen des décisions prises dans le passé par le gestionnaire ainsi que l'analyse de leur impact sur l'évolution de l'entreprise. L'habileté du gestionnaire à planifier ses investissements ainsi que leur financement représente une qualité importante. L'analyse des états financiers demeure nécessaire et, dans les cas de situation complexe, un état d'évolution de la situation financière permet d'éclairer davantage la relation entre les activités d'exploitation, de financement et d'investissement.

Dans le cas des nouvelles entreprises, incluant celles établies depuis moins d'un an, la formation des propriétaires ainsi que des habiletés de gestion acquises dans une entreprise non agricole présentant des défis comparables permettent de prévoir la qualité de la gestion. Certaines faiblesses peuvent être comblées par le recours à des services spécialisés (comptable, représentant du MAPAQ, groupe conseils agricoles, etc.). L'aptitude de l'entrepreneur à gérer ses affaires, à contrôler ses coûts, à améliorer ses connaissances et à profiter des ressources disponibles réduit grandement le risque d'entreprise. La qualité de gestion est un élément essentiel dans l'évaluation de la direction.

Le fait d'avoir déjà eu accès au crédit ainsi que la capacité antérieure d'honorer ses engagements financiers (emprunts, chèques personnels, comptes des fournisseurs, etc.) selon les ententes convenues ainsi que la compétence technique constituent d'autres forces que les dirigeants de l'entreprise doivent posséder.

Rentabilité :

La rentabilité future de l'entreprise s'évalue par l'analyse du projet et par l'étude de ses résultats financiers antérieurs, le cas échéant. En effet, le seul moyen d'estimer la rentabilité passée d'une entreprise en se basant sur des faits est d'examiner ses états financiers. Une analyse de sensibilité portant sur deux ou trois facteurs (prix, rendement, taux d'intérêt, critères techniques, etc.) permet de mieux mesurer la probabilité d'atteindre l'excédent monétaire prévu dans le calcul de la rentabilité future.

Le potentiel de marché constitue également un élément déterminant du succès futur de l'entreprise. La rentabilité projetée de l'entreprise doit être analysée en fonction des perspectives du secteur. Cependant, une entreprise peut avoir un marché local ou régional aux perspectives différentes de celles du secteur. La stratégie de mise en marché, qui se définit comme étant l'habileté avec laquelle la direction planifie, organise et réalise la mise en marché de ses produits, devient alors un facteur essentiel.

L'évaluation de la rentabilité doit également tenir compte de la structure de financement de l'entreprise (durée des emprunts). En effet, une entreprise dont le financement s'étale sur une durée de 5 ans peut, à priori, comporter un risque élevé, car elle dégage un faible excédent monétaire. Par contre, elle pourrait être financée à nouveau sur 10 ou 15 ans, compte tenu de la durée de vie utile des biens, et dégager un excédent monétaire suffisant pour l'ensemble des activités de l'entreprise. Elle pourrait, en réalité, constituer un risque faible ou modérément faible. Par ailleurs, une entreprise financée sur 30 ans et possédant des biens désuets (durée de vie restante estimée globalement à 5 ans) présente généralement un risque élevé. En effet, même si les activités d'exploitation génèrent des provisions pour amortissements suffisantes, cette entreprise, après 5 ans, devra financer le remplacement de la majorité de ses biens par de nouveaux emprunts.

Plusieurs facteurs de risque pouvant affecter la rentabilité doivent aussi être considérés, notamment ceux reliés à la monoculture (sols, marché), au progrès technologique ainsi qu'aux fluctuations des marchés. L'adoption de plusieurs mesures peut diminuer les impacts de certains de ces risques. La capacité des dirigeants à utiliser les différents outils à leur disposition, tels que l'adhésion aux régimes d'assurances agricoles, une assurance valeur à neuf en cas d'incendie, un programme de vaccination du troupeau, la culture de variétés résistantes, témoigne d'une bonne gestion d'entreprise et limite ainsi le risque d'entreprise.

Risque financier :

Le risque financier ou le risque pris par le prêteur en cas de réalisation de garanties est la seconde composante du risque d'affaires. Le risque financier est en lien avec la valeur des biens en garantie et le montage financier.

Montage financier :

Démarrer une nouvelle entreprise s'avère généralement difficile sans une injection minimale de fonds de la part de l'entrepreneur. Des conditions de vente avantageuses ou un endettement plus faible peuvent cependant compenser une mise de fonds peu élevée. La mise de fonds personnelle du gestionnaire indique le degré de son implication dans le projet et le niveau de risque qu'il assume. De plus, la mise de fonds répartit le risque d'affaires entre les dirigeants de l'entreprise et les créanciers.

Garanties :

La nature et l'état des biens pris en garantie de même que le type de garanties (hypothèque immobilière, hypothèque mobilière, caution...), le partage de garanties avec d'autres créanciers sont tous des éléments qui font que le risque pris par le prêteur sera plus ou moins grand.

Une fois le financement obtenu, l'entreprise peut alors prendre son envol. De nombreux défis l'attendent encore afin de conserver et de consolider sa bonne santé financière. Des défis qui seront surmontés avec le soutien du prêteur, des fournisseurs, des intervenants du domaine agricole, des associés et des employés.

Autres modes de financement

Outre le financement par emprunt présenté précédemment, il existe plusieurs autres types de financement de même que d'autres sources que les institutions financières pour avoir accès à des capitaux. L'annexe présente, sous la rubrique Centre locaux de développement et SADC, les programmes de financement offerts par ces deux organismes. Au chapitre des prêteurs, on retrouve les mutuelles d'assurance vie, les divers fonds de développement et de capital de risque ainsi que les investisseurs privés.

Le capital de risque et le financement privé sont des formes de financement avec prise de participation et incluent également le financement de redressement, le rachat d'entreprise par les cadres et la fusion-acquisition (Réseau de capital de risque du Québec)¹. Il s'agit de fonds généralement investis sous forme d'équité ou de quasi-équité comportant rarement des garanties. Les investissements peuvent prendre la forme de simples capitaux propres (actions ordinaires ou privilégiées), d'options, de droits de souscription ou de débentures convertibles ou autres. La structure d'investissement dépend généralement des besoins et du stade de développement de l'entreprise, tout en prenant en considération les objectifs de l'entrepreneur et de l'investisseur. Cette forme de financement comporte ainsi des risques plus ou moins élevés que l'investisseur espère pouvoir compenser par un rendement proportionnel sur son investissement. Ce rendement est généralement réalisé à même le gain de capital et/ou la plus-value sur les actions de l'entreprise.

Les sociétés de capital de risque cherchent toutes à investir leurs fonds dans des entreprises qui offrent un potentiel de croissance élevé et une position stratégique prometteuse dans leurs marchés respectifs. De plus, elles cherchent à donner une plus-value à leurs investissements en mettant à la disposition de l'entrepreneur, bien sûr le capital, mais aussi l'expertise, le réseau, et l'expérience nécessaires à l'accélération de la croissance de son entreprise. Par ailleurs, l'investissement est généralement réalisé sur un horizon de 3 à 7 ans, afin de développer, au maximum, le potentiel de l'entreprise et ainsi maximiser le rendement de tous les actionnaires. Les investisseurs en capital de risque privilégient donc des entreprises opérant sous forme de compagnie, qui ont une technologie ou une approche de marché unique et qui jouissent d'un positionnement stratégique prometteur sur leurs marchés respectifs. En conséquence, peu d'entreprises agricoles ont recours à ce type de financement. En effet, les objectifs poursuivis par l'investisseur ne sont pas toujours compatibles avec ceux du producteur en ce qui concerne le développement de son entreprise agricole.

Le financement privé offre d'autres moyens de se procurer le capital requis pour réaliser un établissement. L'investissement peut prendre différentes formes, au gré des investisseurs, dans l'intérêt commun des parties concernées. Le phénomène en agriculture est assez nouveau mais les expériences permettent de témoigner qu'il existe différentes possibilités quant aux façons de faire. Dans certains cas, il peut s'agir d'investisseurs qui font l'acquisition d'une ferme et procèdent à une association pour assurer l'exploitation de la ferme. Par ailleurs, des producteurs agricoles n'ayant pas de relève ont entrepris des démarches pour assurer la pérennité de leur ferme par l'établissement d'une relève non familiale. Dans ce cas, le transfert se fait de manière progressive par le transfert graduel des actifs. Des besoins nouveaux initient donc de nouveaux éléments de solution.

¹ Voir glossaire pour les définitions des termes financiers.

Témoignage - L'accès au financement vu par un jeune

Les candidats à l'établissement en agriculture ont-ils facilement accès au financement ? Ce texte résume l'opinion d'un jeune sur les difficultés auxquelles font face la majorité des jeunes entrepreneurs qui désirent s'établir en tant que producteurs agricoles.

Au départ, une question se pose : y a-t-il assez d'argent disponible pour les nouveaux entrepreneurs qui envisagent un établissement en agriculture ? Ceux qui choisissent de pratiquer ce métier peuvent obtenir des subventions, des prêts sans intérêt ou des prêts conventionnels. L'annexe présente les nombreux programmes pouvant aider les jeunes producteurs à s'établir, que ce soit par le démarrage d'une nouvelle entreprise ou par la reprise d'une entreprise déjà existante.

À la lecture de ce chapitre, il semble bien que l'offre de financement agricole soit suffisante. Cependant, une offre abondante de prêts et de subventions ne garantit pas l'accès au financement. Encore faut-il que les nouveaux agriculteurs puissent franchir l'obstacle que constituent les critères et normes administratives et qu'ils réussissent à se conformer aux exigences financières des institutions prêteuses.

La notion de risque n'existe pratiquement pas dans le monde du financement. En effet, les institutions financières, quelles qu'elles soient, ne prennent plus de francs risques dans le secteur agricole. Pourtant, certaines d'entre elles sont encore considérées par les producteurs agricoles comme de véritables outils de développement de l'agriculture québécoise.

Augmenter ses chances d'obtenir du financement

Les candidats à l'établissement augmentent leurs chances de succès lorsqu'ils présentent un dossier standard et qui comporte des données facilement vérifiables. De plus, un projet qui se rapproche d'un modèle connu rend le financement plus facile à obtenir. En production laitière notamment, les chiffres concernant la rentabilité sont disponibles depuis longtemps, ce qui facilite l'évaluation des demandes. Par exemple, le transfert d'une ferme laitière rentable, de taille moyenne, possédant un niveau d'endettement moyen et capable de faire vivre deux familles représente un modèle d'établissement familier aux institutions prêteuses. L'accès au financement peut cependant se compliquer si l'une des composantes du projet ne correspond pas aux normes établies. Ainsi, un niveau d'endettement plus élevé que la moyenne peut constituer un frein à l'obtention d'un prêt. D'autres dérogations aux règles peuvent également entraîner des refus, par exemple le cas d'un producteur qui prévoit se verser un salaire inférieur à la moyenne. Pourtant, cet écart de la norme n'affecte en rien la rentabilité de l'entreprise, bien au contraire.

Quant aux productions où les marchés sont peu développés, les méthodes de production et les données sur la rentabilité sont, en général, peu ou pas disponibles. Le jeune producteur intéressé par ce type d'agriculture se voit donc obligé de convaincre les prêteurs du bien-fondé de son projet. Chose difficile à faire puisque, dans bien des cas, les méthodes ou procédés de production ainsi que le marché où écouler les produits restent à développer.

Démarrage

Démarrer une entreprise agricole se révèle souvent compliqué et le financement peut être encore plus difficile à obtenir que lors d'un transfert de ferme. Dans ce cas, l'expérience passée de « négociation » du promoteur en tant qu'emprunteur représente un atout important. Cependant, le jeune agriculteur ne possède habituellement pas cet avantage. Il connaît l'agriculture, peut présenter un projet bien structuré, mais n'a encore jamais emprunté. Il doit donc faire preuve de beaucoup de persuasion afin de faire accepter son projet. Le même dossier, mis de l'avant par une personne possédant une plus grande expérience, sera reçu plus facilement. Cette situation constitue l'équivalent du « Pas d'expérience, pas de travail; pas de travail, pas d'expérience » qui a cours dans le monde des salariés.

Par ailleurs, la production choisie peut augmenter ou diminuer les difficultés qui attendent le jeune entrepreneur agricole. Actuellement, le démarrage dans une production pourvue d'un système de gestion de l'offre, telle que la production laitière ou la volaille, est presque impossible à réaliser. D'autres secteurs, comme la production porcine et l'élevage de bovins de boucherie, requièrent l'investissement de gros montants d'argent, mais demeurent cependant plus accessibles. Les institutions financières connaissent bien ces productions, mais les projets doivent quand même respecter les normes fixées par les prêteurs. Quant aux productions où les marchés sont peu développés, c'est le pire scénario comme il a déjà été évoqué ci-dessus.

Mise de fonds et subventions

La mise de fonds constitue généralement un problème pour les agriculteurs en devenir. En effet, comme l'agriculture demande plus d'investissements financiers que les autres secteurs économiques, elle exige une mise de fonds plus importante de la part des nouveaux entrepreneurs agricoles. L'accès aux prêts garantis ou aux subventions demeure donc primordial. Mais, que ce soit pour l'obtention d'un prêt ou d'une subvention, les exigences demeurent les mêmes et les projets doivent correspondre aux normes et comporter des données facilement vérifiables.

Pour contourner ces difficultés, un nouveau producteur peut être tenté de démarrer en travaillant à temps partiel à l'extérieur de sa ferme. Il peut alors obtenir un prêt s'il possède suffisamment de garanties et de revenus, mais ce type de démarrage peut cependant limiter son accès à certaines subventions. Ne pas avoir droit aux subventions pourrait par la suite affecter le développement de son entreprise. En effet, le jeune entrepreneur risque d'être trop endetté pour augmenter la taille de sa ferme, à court ou à moyen terme, ce qui peut retarder le moment où il pourra s'y consacrer à plein.

En conclusion, les critères ou normes à respecter et les exigences à satisfaire créent plusieurs difficultés aux jeunes producteurs agricoles qui désirent obtenir du financement. Cela demeure vrai, que l'établissement se réalise progressivement ou d'un seul coup, par le biais d'un transfert ou d'un démarrage, à l'intérieur d'une production traditionnelle ou moins connue. Trop souvent, ces obstacles proviennent de la peur du risque. Dans plusieurs cas, cela a pour conséquence d'empêcher l'établissement de nouveaux agriculteurs ou, au mieux, de retarder la réalisation de leur projet de plusieurs mois, voire de plusieurs années.

Plusieurs questions surgissent à l'issue de cette réflexion. Les institutions financières, en particulier les institutions spécialisées dans les prêts agricoles, devraient-elles effectivement prendre plus de risques ? Pourraient-elles être plus souples lors de l'évaluation des projets ? Leur serait-il possible de jouer leurs rôles de véritables outils de développement économique et social dans nos régions ? Et, en définitive, pourraient-elles donner une meilleure chance de survie à l'agriculture ?

Martin Landry