



CENTRE DE RÉFÉRENCE
EN AGRICULTURE ET
AGROALIMENTAIRE
DU QUÉBEC

Une initiative du Comité
établissement et retrait
de l'agriculture

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

Section *Revenu à la retraite et fiscalité*

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](#)

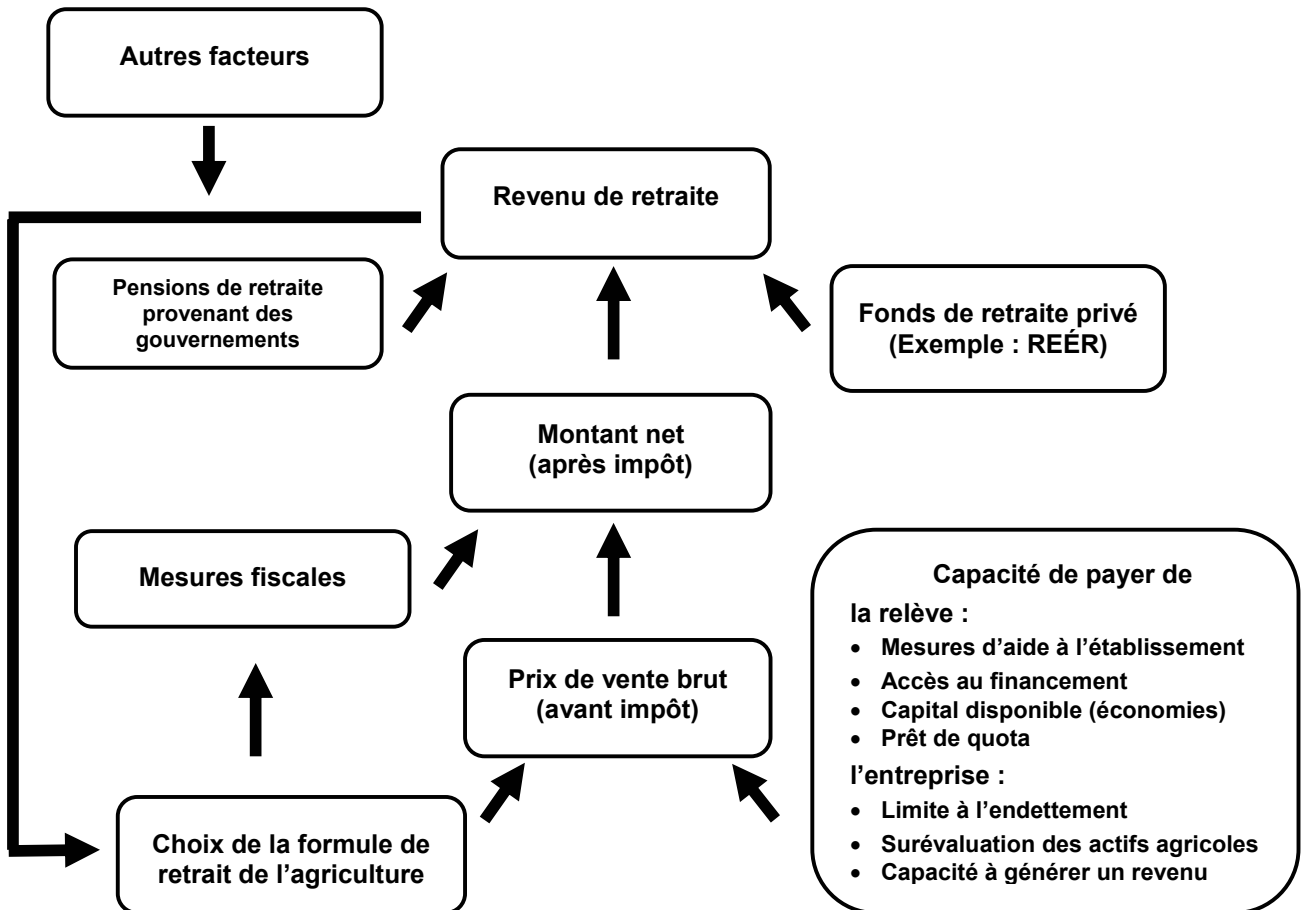
Revenus à la retraite et fiscalité

Les mesures fiscales possèdent une certaine influence sur le montant net tiré de la vente d'une entreprise agricole, mais plusieurs autres facteurs agissent sur le revenu de retraite du cédant tels que la surévaluation des actifs agricoles, la limite à l'endettement, la capacité à générer un revenu de l'entreprise et la capacité de payer de la relève.

Actuellement au Québec, les propriétaires d'entreprises agricoles désireux de prendre leur retraite choisissent, en général, l'une des deux façons suivantes de se départir de leur entreprise : la vendre d'un seul tenant ou la démanteler. Plusieurs mesures fiscales en vigueur peuvent influencer le choix qui s'offre au producteur. Cependant, de nombreux autres éléments pèsent sur la décision à prendre, telle la valeur de vente des actifs et le niveau d'économie personnelle des cédants. La présente section analyse la façon dont la fiscalité s'articule avec les autres influences et examine leur impact global sur le revenu de retraite

ainsi que sur la décision prise par le propriétaire de transférer ou de démanteler. La figure 9 illustre les principaux facteurs qui agissent sur le revenu de retraite.

Figure 9. Facteurs influençant le revenu de retraite



Revenu de retraite

Les producteurs agricoles qui songent à prendre leur retraite se posent nécessairement, à un moment donné ou à un autre, une question très importante : « Combien d'argent aurons-nous pour vivre, lorsque nous aurons vendu notre entreprise agricole ? » Cet élément influence la transmission du patrimoine agricole.

Les cédants ont très peu de liquidités à court terme et un faible niveau de placement à long terme, ce qui laisse peu de ressources financières pour la retraite.

Tel qu'illustré à la figure 9, le revenu que peut espérer retirer un producteur agricole à la retraite se base, *grosso modo*, sur trois sources de revenus :

- *fonds de retraite privé* : les revenus tirés des économies personnelles accumulées pendant la vie active (ex : REÉR).
- *pensions de retraite provenant des gouvernements* : les rentes provenant des gouvernements (Régie de rentes du Québec, Pension de sécurité de la vieillesse du Canada, etc.);
- *montant net* : revenus découlant du montant net obtenu lors de la vente de l'entreprise agricole.

Une autre source de revenus pourrait également provenir d'un travail à temps partiel.

Pour évaluer le niveau de liquidités¹ à court terme et à long terme qui constituent une partie des revenus disponibles pour la retraite, il est intéressant de consulter les informations financières sur le fonds de roulement² ainsi que les placements à long terme des entreprises. Le tableau 45 montre que les entreprises agricoles ont vu leur ratio de fonds de roulement diminuer de manière appréciable entre 1993 et 2002.

Tableau 45. Ratio du fonds de roulement des fermes canadiennes, 1993–2002

Province	1993	1995	1997	1999	2001	2002	1993-2002 Écart (%)
Maritimes	7,85	6,94	2,58	2,11	2,06	2,08	- 74
Québec	5,27	4,95	3,44	2,81	2,53	2,15	- 59
Ontario	5,73	4,43	3,79	2,73	2,21	2,10	- 63
Manitoba	5,31	7,32	4,07	2,57	2,41	2,74	- 48
Saskatchewan	7,73	7,31	8,00	3,45	3,34	3,90	-50
Alberta	4,29	3,88	5,00	3,08	2,93	3,01	-30
Colombie-Britannique	6,57	6,32	4,17	2,58	2,47	2,88	-56
Canada	5,57	4,76	4,66	2,93	2,67	2,72	- 51

Source : Statistique Canada (2003). Enquête financière sur les fermes, 1998, 2002, 2003. Compilation des auteurs.

¹ Voir glossaire.

² Voir glossaire.

Si on examine les données canadiennes pour les principales productions, on remarque que c'est en production laitière que la diminution du ratio du fonds de roulement a été la plus marquée (65 % au cours des dix dernières années) (tableau 46). La production de céréales et oléagineux montre une réduction de 48 %.

Tableau 46. Ratio du Fonds de roulement par type de production, Canada, 1993-2002

	Lait	Porcs	Bovins	Céréales et oléagineux
1993	6,83	4,86	5,58	6,24
1995	6,60	4,18	4,76	7,03
1997	4,59	4,57	4,02	5,94
1999	3,04	2,74	2,92	3,07
2001	2,36	2,79	2,67	2,96
2002	2,38	2,42	2,55	3,27
Écart 1993-2002	- 65 %	- 50 %	- 54 %	- 48 %

Source : Statistique Canada (2003). Enquête financière sur les fermes, 1998, 2002, 2003. Compilation des auteurs.

Au Québec, l'année 2002 indique que l'on retrouve un ratio de fonds de roulement de 1,75 en production porcine, de 2,00 en production laitière de 2,32 en production bovine et de 2,05 en production de céréales et d'oléagineux (tableau 47). L'évolution du ratio des principales productions agricoles du Québec depuis 10 ans montre une tendance lourde à la baisse, l'écart variant négativement de 74 % pour la production bovine à 50 % pour la production porcine.

Tableau 47. Ratio du fonds de roulement par type de production, Québec, 1993-2002

	Lait	Porcs	Bovins	Céréales et oléagineux
1993	6,34	3,48	8,78	4,68
1995	6,05	5,11	4,07	4,57
1997	4,62	3,05	3,30	2,17
1999	3,20	1,92	3,05	2,78
2001	2,26	2,17	3,59	3,57
2002	2,00	1,75	2,32	2,05
Écart 1993-2002	- 68 %	-50 %	-74 %	-56 %

Source : Statistique Canada (2003). Enquête financière sur les fermes, 1998, 2002, 2003. Compilation des auteurs.

Ainsi, il n'est pas trop ardu d'affirmer que cette information est un signal à l'effet que les liquidités des entreprises canadiennes et québécoises se détériorent et laissent très peu de ressources financières à court terme aux agriculteurs qui se retirent de la profession.

L'autre information financière intéressante à analyser est le niveau des placements à long terme³ (tableau 48). Il y a lieu de se demander si la réduction du fonds de roulement ne montre pas un transfert des liquidités vers les placements à long terme. La première constatation que l'on observe est le faible niveau des placements à long terme des entreprises canadiennes en valeur absolue. En 2002, c'est en Alberta que l'on retrouve le niveau de placements le plus élevé avec près de 30 129 \$ par entreprise. Certaines provinces ont vu la valeur des placements à long terme progresser significativement de 86 % dans les Maritimes à une réduction de 18 % en Ontario durant la période étudiée. Bien que le Québec ait montré une progression de 59 %, il en demeure pas moins qu'elle se situe en position médiane des provinces canadiennes en terme de valeur absolue.

Tableau 48. Placements à long terme des fermes canadiennes (\$), 1997-2002

Province	1997	1999	2001	2002	Écart 1997-2002 (%)
Maritimes	8 429	12 950	16 135	15 689	+ 86 %
Québec	12 120	18 114	14 812	19 321	+ 59 %
Ontario	22 578	20 437	21 296	18 474	- 18 %
Manitoba	15 862	22 867	17 523	22 185	+40 %
Saskatchewan	20 934	29 232	20 907	23 184	+ 11 %
Alberta	19 690	25 716	22 820	30 129	+ 53 %
Colombie-Britannique	9 912	16 489	12 298	10 614	+ 7 %
Canada	18 123 \$	23 340 \$	19 716 \$	22 077 \$	+ 22 %

Source : Statistique Canada (2003). Enquête financière sur les fermes, 1998, 2002, 2003. Compilation des auteurs.

Une étude de Statistique Canada (Marco Morin, 1999) confirme cette situation, en ce sens que pour les déclarants ayant rapporté des revenus agricoles dans leur déclaration de revenus en 1994, la proportion de cotisants à une forme de placements qu'est le REÉR représente 34 %. Leur cotisation moyenne représentait 4 319 \$ en 1994. Ainsi, pour l'ensemble des déclarants, cela signifie près de 1 440 \$ annuellement et près de 29 000 \$ sur une période de 20 années de cotisations. Ce chiffre se situe près du montant des placements mentionné ultérieurement. Cette étude mentionne également que « les comparaisons effectuées auprès des autres catégories de travailleurs montrent que les agriculteurs sont parmi ceux qui utilisent le moins les REÉR et y déposent les sommes les moins importantes. Toutefois, les données indiquent que, pour les producteurs agricoles cotisants aux REÉR, ceux-ci utilisent au maximum les possibilités offertes par cet outil. À l'instar des autres travailleurs, les agriculteurs canadiens cotisent plus aux REÉR lorsque leurs revenus sont plus élevés et qu'ils avancent en âge jusqu'au moment de la retraite ». Enfin, mentionnons que les cotisants aux REÉR sont de plus en plus nombreux et ceux-ci déposent des sommes de plus en plus importantes dans leur compte. Malgré l'amélioration de la situation en 2002, les placements à long terme représentaient seulement entre 1 % et 3 % de la valeur des actifs à long terme. L'augmentation importante de la valeur des entreprises se retrouve ainsi dans les autres actifs de l'entreprise qui sont nécessaires à la production agricole.

³ Comprendent tous les placements monétaires tels que les obligations, les parts, les certificats de placement garanti (CPG) à long terme, les fonds communs de placement et les parts de coopératives arrivant à échéance après le 31 décembre de l'année de référence. Les placements sont ceux des agriculteurs qui sont propriétaires uniques et en sociétés. Les placements des actionnaires ne sont pas dans les calculs des placements. Étant donné que la structure juridique corporative peut représenter 30 % des entreprises, les chiffres doivent être utilisés avec prudence.

Montant net retiré de la vente

Les revenus découlant de la vente de l'entreprise constituent une composante importante, sinon la plus importante du revenu de retraite (UPA, 2003). La figure 9 indique que deux facteurs influencent le montant d'argent net retiré de la vente de la ferme :

- le prix de vente brut de l'entreprise (avant impôt);
- les mesures fiscales qui s'appliquent lors de la vente.

Certaines mesures fiscales adaptées au secteur agricole sont en vigueur actuellement :

- les mesures minimisant les impôts à payer lors du transfert de certains biens aux enfants, tels que le fonds de terre, les bâtiments, l'équipement, la machinerie et le quota. Il faut noter cependant que les troupeaux sont exclus de la liste des biens admissibles. Ces mesures favorisent le transfert de la ferme aux membres de la famille immédiate;
- la déduction pour gains en capital de 500 000 \$.

Choix de la formule de retrait de l'agriculture

Le choix entre démanteler ou transférer agit sur le prix de vente brut et les mesures fiscales, donc sur le revenu du producteur qui se retire de l'agriculture. D'une part, les mesures fiscales actuelles diminuent l'impôt à payer lors du transfert de la ferme, comparativement au démantèlement. Comme le démontrent les exemples présentés aux tableaux 49 et 50, l'impôt à payer après le transfert d'une entreprise laitière est moindre que si un démantèlement avait eu lieu. Quant au propriétaire de la ferme bovine, il bénéficie également d'une économie d'impôt s'il choisit de transférer son entreprise au lieu de la démanteler.

Tableau 49. Revenu net généré par un démantèlement ou un transfert (ferme laitière)

Cas type : Ferme laitière (49 kg/jour) en copropriété possédant des actifs de 2,24 M\$ et des dettes de 620 000 \$			
	Démantèlement (valeur marchande)	Transfert (valeur économique)	Ratio transfert/ démantèlement
	(M\$)	(M\$)	(%)
Valeur de la vente	2,24	1,23	55
Dette à rembourser	0,62	0,62	100
Impôts à payer	0,18	0,11	61
Revenu de la vente	1,44	0,50	35
Revenu par propriétaire	0,72	0,25	35

Source : L'établissement des jeunes en agriculture au Québec : vue d'ensemble du dossier présenté au cours de la consultation d'automne, UPA, 2003.

Tableau 50. Revenu net généré par un démantèlement ou un transfert (ferme bovine)

Cas type : Ferme bovine en copropriété possédant des actifs de 950 000 \$ et des dettes de 310 000 \$			
	Démantèlement (valeur marchande)	Transfert (valeur économique)	Ratio transfert/ démantèlement
	(M\$)	(M\$)	(%)
Valeur de la vente	0,95	0,57	60
Dette à rembourser	0,31	0,31	100
Impôts à payer	0,18	0,14	78
Revenu de la vente	0,46	0,12	26
Revenu par propriétaire	0,23	0,06	26

Source : L'établissement des jeunes en agriculture au Québec : vue d'ensemble du dossier présenté au cours de la consultation d'automne, UPA, 2003.

D'autre part, le fait de démanteler une ferme exerce une forte poussée à la hausse sur sa valeur marchande. Au Québec, en moyenne, les entreprises du secteur laitier qui font l'objet d'un transfert rapportent de 45 % à 60 % de la valeur marchande qui pourrait être obtenue lors d'un démantèlement. Par exemple, la valeur économique de la ferme laitière transférée atteint 1,23 million de dollars, soit 55 % de la valeur marchande obtenue dans le cas d'un démantèlement (2,24 millions de dollars) (tableau 49). En ce qui a trait à l'entreprise bovine décrite sa valeur économique équivaut à 60 % de sa valeur marchande (tableau 50).

Les deux cas décrits dans les tableaux 49 et 50 démontrent que le démantèlement des fermes produit un revenu de vente plus élevé que le revenu obtenu par le transfert de la même entreprise. Le fait de transférer la ferme au lieu de la démanteler en fait baisser le prix de vente, parce que les membres de la relève possèdent rarement la capacité de payer un prix élevé. En effet, la difficulté d'accès à un prêt ainsi que le fait que les jeunes producteurs possèdent rarement un important capital de départ exercent une influence à la baisse sur le prix de vente moyen obtenu lors du transfert. De plus, la surévaluation des actifs agricoles (écart entre leur capacité de générer des revenus et leur valeur marchande) limite également le prix d'achat offert par les jeunes agriculteurs (figure 9).

L'examen de l'ensemble de la figure 9 révèle donc que les mesures fiscales possèdent une certaine influence sur le revenu net du producteur retraité, mais que plusieurs autres facteurs agissent à différents niveaux tout au long de la chaîne d'influence. Parmi les facteurs décrits ci-dessus, la surévaluation des actifs agricoles agit certainement d'une façon décisive sur le prix obtenu par le vendeur. En effet, en 2001, les fermes du Québec valaient en moyenne un million de dollars, ce qui correspond à une hausse de 40 % dans les cinq dernières années. Ces entreprises génèrent un revenu net moyen d'environ 50 000 \$. Il faut noter que les terres, le quota et les bâtiments constituent les deux tiers de la valeur totale de l'entreprise. Cette surévaluation limite nécessairement la capacité de l'entreprise à supporter de lourdes dettes, ce qui en retour agit à la baisse sur le prix versé lors du transfert ou de la vente d'un seul tenant. D'autres facteurs tels que le prêt de quota à la relève peut également influencer la capacité de payer des jeunes producteurs et donc agir indirectement sur le prix de vente des entreprises transférées.