

# LA RELÈVE AGRICOLE AU QUÉBEC

La Financière  
agricole  
Québec

## Un appui sur mesure pour la relève agricole



Jacques Brind'Amour, Président-directeur général  
de La Financière agricole du Québec

Depuis sa création, en 2001, La Financière agricole du Québec s'est engagée avec conviction à soutenir la relève. Au cours des ans, son expertise lui a permis d'offrir des services financiers adaptés aux besoins spécifiques de cette clientèle. Ainsi, l'instauration, en 2004, du nouveau Programme d'appui financier à la relève agricole a permis d'investir, l'an dernier, 11 millions de dollars dans les projets porteurs d'avenir de quelque 300 candidats et candidates. Cet appui a donné lieu à de beaux succès d'entreprises qui contribueront à la diversification de l'agriculture. La hausse de 50 % des demandes de subvention au démarrage témoigne également de la popularité de ce programme visant à encourager des jeunes à acquérir une formation adéquate en agriculture afin de pouvoir faire face à l'évolution technologique et aux enjeux de la compétitivité. En élaborant ce programme, en concertation avec les producteurs et productrices agricoles, l'organisation a démontré sa volonté de privilégier une approche concertée avec les partenaires du milieu animés par le désir de relever le défi collectif de l'établissement agricole. Au nom de La Financière agricole du Québec, fière de jouer un rôle de premier plan dans l'atteinte de cet objectif, je salue aujourd'hui les efforts et les réussites de ceux et celles qui composent cette relève si essentielle au dynamisme de l'agriculture et de l'agroalimentaire québécois. ■



Jeunes entrepreneurs, osez vous démarquer !  
Inscrivez-vous au concours 2008  
*Tournez-vous vers l'excellence!*  
À gagner: une bourse de 5 000 \$  
et deux bourses de 2 000 \$

Surveillez le lancement de la prochaine édition.

# 32,9 MILLIONS DE DOLLARS POUR LA RELÈVE AGRICOLE

### AU-DELÀ DES MOTS, DES CHIFFRES À L'APPUI

Depuis avril 2004, La Financière agricole du Québec a octroyé plus de 32,9 millions de dollars à 1 250 jeunes entrepreneurs dans leurs projets d'établissement en agriculture et 50 000 \$ en bourses à plus de 100 jeunes dans tout le Québec. De plus, en 2006, La Financière agricole a remporté le prix Relève agricole. **Voilà un appui ferme à la relève.**

Contactez-nous: 1 800 749-3646 ou [www.fadq.qc.ca](http://www.fadq.qc.ca)

CONCOURS *TOURNEZ-VOUS VERS L'EXCELLENCE!*

LA GRANDE GAGNANTE: SUZANNE DUQUETTE, FERME C. ET A. DUQUETTE SENC

## Femme de rêves et d'ambitions

JULIE STANTON, JOURNALISTE INDÉPENDANTE

Suzanne Duquette, Ferme C. et A. Duquette SENC – Gagnante du concours 2007 «*Tournez-vous vers l'excellence!*»

Forte de sa jeune mais encourageante expérience en agriculture, la lauréate du concours *Tournez-vous vers l'excellence!* invite ceux et celles qui espèrent se lancer dans le domaine à se doter d'une bonne formation, à bien connaître le milieu dans lequel ils veulent s'engager et, une fois en selle, à garder solidement le cap. «Rendu là, il faut maintenir une saine gestion, en évitant les dépenses inutiles, et être capable de relever les défis et de surmonter les échecs. En fait, savoir où l'on se situe dans le présent et comment on se voit dans l'avenir.» Sages conseils de la part de cette agricultrice de 28 ans à l'agenda bien rempli, qui consacre une partie de son temps aux Éclaireurs du mouvement scout de la région de Lanaudière... chez qui elle suscite sans doute un certain goût de l'aventure!

## UN RÊVE PERSISTANT

En 2002, Suzanne Duquette acquiert 20 % des parts de l'entreprise Ferme C. et A. Duquette SENC, située à Sainte-Julienne près de Joliette. En s'intégrant à la ferme familiale, qui exploite une production porcine de type naisseur-finisser et une production de grandes cultures, la jeune femme a réalisé, oui, son rêve, mais aussi celui de ses parents, qui ont eux-mêmes assumé la relève

dans les années 1970. «Notre famille compte seulement des filles. Mes deux sœurs avaient d'autres projets que celui de travailler à la ferme. Mais, en voyant comment, enfant, j'aimais nourrir les porcelets et en constatant que j'avais toujours le même intérêt à l'adolescence et que les travaux de la ferme ne me faisaient pas peur, mes parents se sont doutés de mes ambitions. Ils m'ont alors confié de plus en plus de responsabilités dans la maternité. J'ai toujours été le *tomboy* de la famille! Ainsi, quand j'ai suivi un cours de soudure et usinage, mon père m'a dit que ce serait à moi de s'occuper de la soudure ici.»

Ce cours figurait au programme scolaire de Suzanne lors de ses études au Cégep régional de Lanaudière, à Joliette, où elle a obtenu un diplôme d'études collégiales (DEC) en gestion et exploitation agricole. Ses résultats exceptionnels, notamment pour ses travaux en économie et ceux reliés à la production porcine, objet de sa passion, lui ont valu plusieurs bourses, dont celle décernée au meilleur projet de fin d'année. Axé autour de son éventuel établissement sur l'entreprise familiale, ce projet lui servira d'assise au moment de préparer son plan d'affaires. Un plan solide et pertinent qui lui permettra d'obtenir 30 000 dollars en vertu du Programme d'appui financier à la relève, de La

Financière agricole du Québec, et de profiter d'un rabais sur ses cotisations au Programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA). Mais, avant d'en arriver là, Suzanne, qui détient aujourd'hui 28 % des parts de l'entreprise, entame un baccalauréat en agronomie au Collège Macdonald, situé sur le campus de l'Université McGill, à Sainte-Anne-de-Bellevue.

«Je ne croyais pas revenir si tôt à la ferme! J'en rêvais toujours, mais je pensais avoir encore plusieurs années devant moi.» Seulement, l'entreprise familiale ayant obtenu son certificat d'autorisation du ministère de l'Environnement au début des années 2000, alors qu'il y avait une éclaircie entre deux moratoires sur la production porcine, la décision de grossir les équipements s'est imposée plus vite que prévu. Suzanne réintègre la ferme et s'y investit totalement. Ce retour est aussi l'occasion de s'acheter une maison à Saint-Liguori, paroisse située à quelques kilomètres de la ferme, où elle réside depuis avec son copain, technicien agricole. «Ce détour en agronomie m'aura permis d'aller chercher de précieuses connaissances, autant en biochimie qu'en biologie cellulaire et en génétique, qui me servent dans mon travail. Par exemple, je comprends mieux le lien de tel antibiotique avec telle maladie.»

## UNE PHILOSOPHIE STIMULANTE

Pour assurer l'intégration de Suzanne dans l'entreprise familiale, comme cela avait été prévu dans son plan d'affaires qui a séduit le jury du concours *Tournez-vous vers l'excellence!*, elle-même et ses parents ont augmenté le troupeau de 80 à 200 truies, rénové l'ensemble des bâtiments d'élevage et installé des soigneurs automatiques. «Durant tout le temps de mes études, alors que je poursuivais mon rêve, ce fut toujours clair pour moi qu'il fallait agrandir et moderniser les équipements. J'ai vraiment réfléchi à la meilleure façon de modifier la structure de la ferme de manière à ce que mon intégration soit un plus pour tout le monde. Ce résultat est le fruit d'une longue démarche de maturation, et je remercie mes parents d'avoir adopté cette même vision d'avenir.» Suzanne a supervisé l'évolution des travaux, incluant la construction des nouvelles maternité, pouponnière et chambres d'engraissement. Il a fallu aussi assainir à toutes les étapes de la production pour contrôler les maladies, augmenter la performance et apprendre à travailler dans un milieu plus sain.

Ne ménageant ni son temps ni son énergie, Suzanne a mis ses connaissances à profit pour maintenir le cap. Ainsi, au cœur de l'épidémie du circovirus qui, en 2005-2006, a décimé des milliers de porcs au Québec avant la fabrication d'un vaccin approprié, elle a modifié ses méthodes d'élevage pour contrôler la maladie: nouveau calendrier de vaccination pour les porcelets, moins de mélanges de portées, d'adoptions, de parcs et de pouponnières, pas d'entassements inutiles, etc. «Ma philosophie, c'est de me dire que, face à un problème, le mieux est de ne pas lâcher et de multiplier les efforts. Sortir les meilleures idées possibles, garder la tête froide, puis travailler pour que ça se règle. Ainsi, j'ai indiqué sur une feuille collée au mur les choses à améliorer en 2007. J'en ai rayé une couple en cours d'année! Et je compte faire de même en 2008. Ça me stimule d'avoir des objectifs. Bien sûr, quand survient un pépin, on perd parfois de l'argent. Mais moi, je me dis que je suis chanceuse d'être là où je rêvais d'être.» ■



# Établissement et relève agricole : optimisme ou pessimisme ?

JEAN-PHILIPPE DESCHÊNES-GILBERT, SECRÉTAIRE | FÉDÉRATION DE LA RELÈVE AGRICOLE DU QUÉBEC

Le vieillissement de la population agricole, le prix élevé des biens fonciers et des quotas, de même que le fait que les revenus agricoles soient soumis aux lois de la mondialisation représentent autant de facteurs qui, à première vue, décourageraient tout jeune qui souhaiterait exercer la profession d'agriculteur. Pourtant, le secteur semble faire consensus autour de la volonté d'augmenter le nombre d'établissements de jeunes en agriculture. Comment expliquer cet optimisme dans un contexte parfois si précaire ? Le pessimisme ne devrait-il pas naturellement prévaloir ?

D'emblée, il importe de souligner que l'année 2004 marque un changement majeur pour la relève agricole. À cette époque, la profession, représentée par l'Union des producteurs agricoles, se donne pour objectif de maintenir le nombre de fermes. Un objectif certes ambitieux qui contribuera au renouveau des programmes d'aide à la relève. La Financière agricole du Québec profite de ce « momentum » pour réviser son programme d'aide à l'établissement. Une réforme majeure qui se traduira par une diversification et une bonification de l'aide offerte. Une année plus tard, c'est au tour du ministère de l'Agriculture du Québec de se doter d'une politique jeunesse. Un plan d'action l'accompagne et mise sur un renversement de la tendance. Les pièces du casse-tête se placent donc peu à peu...

## UN BIEN MEILLEUR ACCOMPAGNEMENT

Bien des gens affirment – à tort – que les jeunes ne démontrent plus aucun intérêt pour l'agriculture. Il est vrai que les inscriptions en formation agricole connaissent une préoccupante baisse. Toutefois, le récent portrait 2006 de la relève établie montre que 23% des aspirants agriculteurs optent pour le démarrage d'une nouvelle ferme. Ainsi, le secteur attire toujours une clientèle, et il y a tout lieu de penser qu'en période de démarrage elle éprouve des besoins particuliers.

La réforme majeure qui conduisait à la mise en œuvre du Programme d'appui financier à la relève aura eu pour effet d'identifier cette nouvelle clientèle, jusqu'alors peu ciblée par les programmes plus traditionnels d'aide à la relève. En effet, l'établissement en agriculture s'opère selon deux modèles, à savoir le démarrage d'une entreprise et le transfert d'une ferme existante. Force est d'admettre que les programmes s'intéressaient fortement à la clientèle du transfert, et c'est pourquoi on voit maintenant apparaître une aide qui vise spécifiquement le démarrage, une première au Québec.

## LA PROFESSION S'IMPLIQUE

Dans la foulée de la refonte du programme d'aide de La Financière agricole, la profession s'interroge. On constate une baisse de participation aux diverses assemblées et on se questionne sur l'arrivée de sang neuf au sein des différents secteurs de production. C'est ainsi que de nouveaux programmes prennent place avec, une fois de plus, la ferme intention de renverser la tendance alarmiste de la disparition de nombreuses exploitations agricoles.

En quelques années seulement, quatre secteurs réputés difficiles d'accès se dotent d'un programme d'aide au démarrage. Du côté de la Fédération des producteurs de lait du Québec, on prête annuellement dix kilogrammes de matières grasses à dix candidats en démarrage. Dans le secteur avicole, la Fédération des producteurs d'œufs de consommation « démarre » un jeune par année en lui octroyant, toujours sous forme de prêt, 5000 pondées. Enfin, le Syndicat des producteurs d'œufs d'incubation et

les éleveurs de volailles du Québec se donneront de tels programmes d'aide au démarrage au courant de la présente année. On peut également ajouter la révision de la politique d'allocation des contingents dans le secteur acéricole, alors qu'une partie de ceux-ci est maintenant réservée aux nouveaux producteurs.

Cette nouvelle attitude de la profession à l'égard de la relève, et notamment celle qui désire démarrer une entreprise, contribue certes à l'optimisme qui règne.

## ET LES RETOMBÉES...

Il nous est difficile d'évaluer les retombées du changement qui s'opère depuis près de cinq années en matière d'accompagnement financier et moral de la relève agricole. Bien que le récent recensement nous démontre, si besoin était, que le Québec perd annuellement près de 500 exploitations agricoles, la relève dispose aujourd'hui de nouveaux outils visant à faciliter son projet d'établissement. En outre, la diminution du nombre de

fermes ralentit, et nous voyons également apparaître une volonté régionale de prise en charge de la relève. À ce titre, citons l'exemple du programme de mentorat au Bas-Saint-Laurent ou encore, celui de l'incubateur d'entreprises agricoles de Mirabel.

À l'occasion de la récente Commission sur l'avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire québécois, plus d'une trentaine d'individus et de regroupements ont exprimé leurs préoccupations au regard de l'établissement des jeunes en agriculture. Des propos où s'entre-mêlaient l'optimisme et le pessimisme. Un constat s'en dégage et semble faire consensus: un premier pas en matière d'accompagnement de la relève vient d'être franchi; il importe maintenant de passer à la deuxième étape. Et ce ne sont pas les idées qui manquent, avec des projets évocateurs comme le capital patient, la réforme de la fiscalité ou encore, le mentorat.

À la lumière de ce bref tour d'horizon, il y a tout lieu d'être optimiste... ■



CONCOURS *TOURNEZ-VOUS VERS L'EXCELLENCE!*LAURÉAT: **BENOIT CHAPUT, ENTREPRISE BENOIT CHAPUT**

# Amoureux fou de sa profession!

JULIE STANTON, JOURNALISTE INDÉPENDANTE

Benoit Chaput, Entreprise Benoit Chaput – Lauréat du concours 2007 «*Tournez-vous vers l'excellence!*»

Le 19 décembre 2002 restera l'un des plus beaux moments de la vie de Benoit Chaput. À 22 ans, il devenait propriétaire unique de la ferme laitière de ses parents, léguée de génération en génération au sein de la famille établie à Varennes, dans la région de la Montérégie. Cinq ans plus tard, cet amoureux fou de sa profession a presque triplé le quota acheté à son père, qui s'élève aujourd'hui à 27 kilogrammes de matières grasses. «Du plus loin que je me souviens, j'ai toujours voulu des vaches. Et rien d'autre!» nous confie le jeune entrepreneur doué d'un remarquable sens des affaires.

**TROIS FOIS SUR LE MÉTIER REMETTEZ VOTRE OUVRAGE**

Trois, c'est en effet le nombre de fois que Benoit a peaufiné son plan de démarrage avant que celui-ci soit accepté par les institutions prêteuses. Le kilo de matières grasses valant alors 30 000 dollars, il devait en obtenir 300 000 pour acquérir la totalité des 10 kilos qui ferait de lui «son propre boss», comme il le dit avec fierté. «Heureusement que j'ai profité de l'encouragement de ma famille et du soutien de La Financière agricole du Québec! Ma conseillère m'a dirigé vers un comptable fiscaliste et un expert du Syndicat de gestion de la région, avec qui j'ai travaillé mon dossier. Les deux premiers projets n'ont pas fonctionné. Si j'achetais la terre, comme je l'avais d'abord envisagé, je m'endettais par-dessus la tête. Par contre, si mon père me transférait la ferme, je privais mes deux frères de leur héritage. J'étais pas mal découragé. Mais, bon, je me suis relevé les manches.»

Finalement, en achetant le quota au prix du marché et en décidant de louer le fonds de terre et les bâtiments laitiers, Benoit a pu

réaliser ses ambitions tout en ne touchant pas à l'actif familial. Le montage financier sera définitivement complété en 2004, grâce à la prime à l'établissement de 20 000 dollars de La Financière agricole, à laquelle lui donnait droit son diplôme d'études en production laitière de l'École professionnelle de Saint-Hyacinthe. La Fédération des producteurs de lait du Québec a accepté de lui prêter 5 kilos de matières grasses pour une période de cinq ans, soit 125 000 dollars. Selon les conditions du Programme d'aide à la relève, Benoit s'est engagé à retourner à la Fédération un quota par année, à partir de sa sixième année d'exploitation, ou à l'acheter.

**UNE FAMILLE TISSÉE SERRÉ**

Benoit Chaput parle avec chaleur de sa famille, envers laquelle il se dit très reconnaissant. Ses grands-parents et ses parents, qui lui ont transmis le sens de l'honnêteté et celui du travail bien fait, mais aussi ses frères qui l'ont toujours stimulé à aller de l'avant. «Je travaille beaucoup avec Marc-André, qui vient de s'acheter, lui aussi, une ferme laitière dans le village voisin. Mon père avait ses fils pour l'aider. Nous, on a nos quatre bras. En plus, si Marc-André manque de lait, je lui prête une vache, et vice-versa. Nous utilisons en commun la machinerie de notre père. Mon frère et moi rêvons d'établir dans la région des coopératives d'utilisation de matériel agricole (CUMA), comme il en existe dans le Bas-Saint-Laurent. La machinerie sophistiquée, c'est un vrai tue-monde!» Sans la collaboration, également, de sa conjointe, Caroline Vincent, titulaire d'un diplôme en technologie de la transformation des aliments, Benoit admet qu'il arriverait difficilement à fournir aux travaux de

la ferme. «Caroline, qui travaille en laboratoire, me donne un coup de main époustouflant aux champs, surtout pendant la saison des foins. Mais, avec notre petite fille de 14 mois, elle peut moins m'accompagner à l'étable.»

Benoit projette aussi d'intensifier ses efforts du côté de ses cultures biologiques comprenant déjà 80 arpents de soya, 90 arpents de foin et 30 arpents de blé, sans intrants, qu'il a toujours grand plaisir à faire voir à la conseillère en assurances de La Financière agricole avec laquelle il garde contact. «Chaque fois que j'ai un projet qui nécessite un investissement, j'en parle aux gens qui s'occupent des prêts.» Efforts aussi pour ce qui est de l'installation de brise-vent. «Ma première tentative a échoué, parce que trop artisanale. Mais je ne lâcherai pas! Quitte à faire venir les spécialistes du ministère de l'Environnement!»

**FAIRE FI DES OISEAUX DE MALHEUR**

Benoit Chaput sourit en racontant comment certains lui avaient prêté qu'il rêvait en couleurs en espérant se lancer en production laitière. Et comment une institution financière reconvenue dans le domaine lui a refusé un prêt, en juin 2003, pour acheter du quota, sous prétexte qu'il en était à ses débuts. En répartissant la quantité de quota sur deux mois, et en payant rubis sur l'ongle, Benoit s'est procuré le quota désiré en août suivant. «Ça été un mal pour un bien. J'hais les dettes! Certaines sont inévitables. Mais on peut souvent trouver d'autres solutions. Chose certaine, je préfère mes 30 vaches à 100 vaches dont les dépenses d'entretien m'empêcheraient de dormir.» Avec une alimentation adaptée à chacune, Benoit a un troupeau performant dont le coût de production est inférieur de 50% au coût initial. Et un chiffre d'affaires de 185 000 dollars.

Des projets d'avenir? «Augmenter mon quota, moderniser l'intérieur de l'étable, construire une fosse à fumier, intégrer davantage ma blonde à l'entreprise. Et agrandir la famille.» Tout un programme pour Benoit... dont les seuls moments passés loin de ses vaches sont les jours d'exercice qu'il consacre à l'organisation des pompiers volontaires de sa région ainsi qu'à certaines activités de formation du Syndicat de gestion et du Club Consersol voué à la protection de l'environnement. «Les vraies vacances seront pour plus tard. Pour l'instant, je me sens tellement valorisé par mes résultats, comme celui d'être finaliste à ce concours, que je m'estime comblé.» ■





# Le solde du prix de vente : une pratique d'affaires usuelle

RONALD BEAULIEU, FISCALISTE | SERVICE DE COMPTABILITÉ ET DE FISCALITÉ DE LA FÉDÉRATION DE L'UPA DE SAINT-HYACINTHE  
ALAIN DEMERS, DIRECTEUR DE LA RECHERCHE ET DE LA PLANIFICATION | LA FINANCIÈRE AGRICOLE DU QUÉBEC

L'acquisition d'éléments d'actif pour démarrer une entreprise ou l'achat d'une participation dans une entreprise existante requièrent nécessairement de pourvoir à son financement. Ce financement provient habituellement des fonds propres de l'acquéreur et d'emprunts effectués auprès d'une tierce partie dans la transaction, généralement une institution financière. Lorsque la transaction est relativement importante, il est aussi possible que le vendeur participe lui-même au financement du projet d'investissement de l'acquéreur en acceptant qu'une partie du prix de vente lui soit remise plus tard, selon des modalités convenues entre eux. Dans le langage courant des affaires, on dira alors que le vendeur détient un solde de prix de vente.

## LE SOLDE DU PRIX DE VENTE : UNE FORMULE GAGNANT-GAGNANT

Le recours à cet instrument comporte des avantages financiers indéniables. Il peut notamment contribuer à rassurer l'institution financière lorsque l'apport de fonds propres est faible et, ainsi, faciliter l'accès au crédit. Il peut aussi réduire considérablement les frais financiers de l'acquéreur, tout en procurant un meilleur rendement financier au vendeur sur le produit de sa vente. Pour illustrer ce point, posons l'hypothèse que le taux normal d'un emprunt dont le remboursement est étalé sur dix ans est de 7,5 %, alors que le taux accordé pour les certificats de dépôt pour un terme équivalent est de 3,5 %. En convenant de financer une partie de la transaction à un taux d'intérêt intermédiaire, disons 500 000 \$ à un taux de 5 %, l'emprunteur économisera plus de 70 000 \$ en frais financiers sur la durée du prêt, alors que le vendeur touchera 40 000 \$ de plus en revenus de placement par rapport à ce qu'il aurait gagné en plaçant son argent dans des véhicules d'épargne usuels. Trop beau pour être vrai?

## LA FORMULE VENDEUR-PRÊTEUR DE LA FINANCIÈRE AGRICOLE : ACCESSIBLE À TOUS

En réalité, un solde de prix de vente comporte aussi un inconvénient de taille pour le vendeur, à savoir le risque que l'acquéreur n'honore pas ses engagements. C'est là que la formule vendeur-prêteur de La Financière agricole entre en jeu. Sous réserve du respect des conditions prévues par le programme, le prêt ainsi accordé par le vendeur est garanti à 100 % par La Financière agricole. Et contrairement à ce qui est parfois perçu, il n'est pas nécessaire que les parties dans la transaction soient des personnes apparentées ni que l'acquéreur se qualifie au Programme d'appui financier à la relève pour bénéficier de cet avantage. Le conseiller en financement de La Financière agricole est en mesure de fournir plus d'information à ce sujet, et plus particulièrement sur les avantages additionnels que le programme confère néanmoins aux jeunes de la relève agricole.

## DES AVANTAGES FISCAUX AVEC ÇA?

Le recours à la formule vendeur-prêteur comporte aussi, dans certains cas, des avantages fiscaux substantiels. Au nombre de ces avantages, mentionnons la possibilité de reporter à plus tard le paiement des impôts sur les gains en capital, par un mécanisme dit de « réserve pour les gains en capital », de bénéficier ainsi d'un taux d'imposition réduit en répartissant plus uniformément les revenus dans le temps, et d'échapper à l'impôt minimum. Il sera aussi possible, dans certains cas, de maximiser les prestations de certains programmes faisant l'objet d'une réduction lorsque le revenu imposable d'un contribuable deviendra trop élevé. C'est le cas, par exemple, de la pension de la sécurité de la vieillesse et de la prestation fiscale pour enfant.

Pour l'essentiel, en vertu du mécanisme de réserve pour les gains en capital, l'imposition d'une partie du gain peut être différée jusqu'à l'année dans laquelle le produit de la vente doit être perçu. En règle générale, un minimum de 20 % du gain doit être inclus dans le revenu chaque année, ce qui entraîne une période maximale de réserve de cinq ans. Toutefois, dans le cas du transfert d'un bien agricole à un descendant d'un particulier, le minimum annuel passe à 10 % du gain, ce qui entraîne une période maximale de réserve de dix ans. Pour bénéficier de ce traitement, le solde du prix de vente ne doit pas prendre la forme d'un billet à demande, mais plutôt d'un prêt assorti de modalités de versement couvrant toute la période pour laquelle la réserve pour gains en capital sera prise. Pour cette raison et bien d'autres, il importe d'associer un fiscaliste au dossier.

## EN CONCLUSION

Le démarrage d'une entreprise ou l'acquisition d'une participation dans une entreprise existante doivent être planifiés attentivement. Le recours à un solde de prix de vente pour financer une partie de la transaction peut s'avérer des plus judicieux. La formule vendeur-prêteur de La Financière agricole garantit à 100 % ce solde. Des avantages fiscaux peuvent aussi en résulter pour le cédant. Dans le contexte d'un transfert de ferme, cela peut signifier à la fois de meilleurs revenus pour la retraite du cédant et de meilleures chances de succès pour l'entreprise de l'acquéreur. ■

## Le site Internet et le dossier en ligne Des outils qui permettent de mieux répondre aux besoins actuels

**Le site Web de La Financière agricole est un moyen efficace pour obtenir de l'information sur le monde agricole.**

Vous pouvez y trouver, notamment :

- de l'information pour la relève agricole;
- les modalités de participation à nos programmes d'assurance ou de financement;
- des publications telles que L'Agroindicateur et La valeur des terres agricoles.

**Vous êtes déjà propriétaire ou associé d'une entreprise agricole, ou vous comptez le devenir?**

Sachez que **tous nos clients ont désormais accès au dossier en ligne de leur entreprise** à partir du site Web sécurisé de La Financière agricole. Cet outil électronique, qui est sécuritaire et convivial, présente au client une foule de renseignements sur :

- ses produits à La Financière agricole, dont l'historique s'échelonne sur cinq ans :
  - assurances et protection du revenu,
  - prêts et subventions;
- des données financières concernant son entreprise agricole :
  - fiches explicatives, informations fiscales, créances et dépôt direct;
- son plan de ferme.

Pour consulter le site Internet, voir une démonstration d'un dossier en ligne et vous inscrire à ce service...

ÇA COMMENCE ICI!

[www.fadq.qc.ca](http://www.fadq.qc.ca)

C'est simple, rapide et sécuritaire!



CONCOURS *TOURNEZ-VOUS VERS L'EXCELLENCE!*

LAURÉAT: DAVID JOLICŒUR, SERRES DE LA VALLÉE INC.

## Des fleurs plein la tête!

JULIE STANTON, JOURNALISTE INDÉPENDANTE

David Jolicœur, Serres de la Vallée inc. – Lauréat du concours 2007 «*Tournez-vous vers l'excellence!*»

Si le grand-père de David Jolicœur vivait encore, il serait fier de son petit-fils. La passion de l'horticulture, c'est lui qui l'a transmise à David, président aujourd'hui des Serres de la Vallée, situées dans la région des Hautes-Laurentides. «Grand-papa cultivait un paquet de boutures dans son sous-sol, qu'il transplantait dans sa cour au printemps. J'ai vécu pas mal toute ma vie entouré de fleurs et de plantes. Au début de mon secondaire, ma mère, animée de la même passion, a décidé de suivre un cours d'horticulture. Elle a fait bâtir une petite serre le long du garage près de notre chalet au lac Labelle, et je l'ai aidée à partir une modeste production. À elle aussi, je dois beaucoup. Femme d'affaires accomplie, elle m'a enseigné la valeur de l'argent. J'ai appris très tôt à économiser. Depuis, en fait, que je tondais les gazons à 10 ans!», se souvient David, qui a réussi à investir 100 000 dollars de sa poche au moment de lancer son entreprise en 2002, après avoir quitté Montréal pour des espaces plus verts.

## DE SERRES EN SERRES

Une entreprise fleurant bon le thym, la sarriette, le basilic et autres fines herbes, mais aussi le parfum des quelque 25 sortes de

géraniums odorants et de la quinzaine d'espèces de menthe, auquel s'ajoute celui des plantes médicinales comme l'échinacée, la verveine et les fleurs de la passion. En tout, plus de 250 variétés de boutures et de plants auxquels David et sa femme, Mélanie Mailloux, copropriétaire de l'entreprise, prodiguent les mille et un soins nécessaires à leur épanouissement. Une histoire d'engagement commun pour l'horticulture, lequel a d'ailleurs été à l'origine de leur amour qui, lui, a germé dans les serres où ils se sont connus comme employés de Frank Zyromski, horticulteur chevronné de la région. «C'est auprès de ce véritable maître dans le domaine que j'ai débuté en 1996, après avoir obtenu mon diplôme d'études collégiales en horticulture ornementale au Collège d'Alfred, en Ontario», explique David... en confiant avoir formulé très vite son intention de posséder un jour des parts dans l'entreprise de Frank! Son souhait n'ayant pu se concrétiser, il décide, après six ans, de voler de ses propres ailes avec, en poche, ses économies et, dans ses bagages, une inestimable expérience.

Profitant des conseils de son frère, directeur de compte commercial à la Banque HSBC, et de ceux de son père, comptable, David présente un plan d'affaires bien structuré à sa conseillère de

La Financière agricole, et se qualifie pour l'obtention de la prime à l'établissement de 30 000 dollars. Avec l'appui financier et technique également du Centre local de développement, David, épaulé par son beau-père, entreprend la construction de la maison et des serres. Le tout sera érigé sur le terrain que, cumulées à son pécule, ces sommes lui ont permis d'acheter à Rivière-Rouge. «Nous avons reçu aussi un bon coup de pouce du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ), ainsi que de la Société d'aide au développement commercial.» Au gré des ans et des subventions hautement méritées, les Serres de la Vallée peuvent démarrer, profiter et rayonner.

## UNE VISION D'AVENIR QUI EN EMBRASSE LARGE

Avec un chiffre d'affaires de 300 000 dollars et un agrandissement en cours, David Jolicœur possédera bientôt une superficie de production de plus de 20 000 pieds carrés, composée de serres jumelées et de serres individuelles. Chacune d'entre elles est pourvue d'un équipement moderne, tels le contrôle électronique de la température et de l'humidité, une machine à mélanger et à empoter, un éclairage d'appoint, un système d'ajout de CO<sub>2</sub> dans l'air et des tables chauffantes. Sur le plan agroenvironnemental, David rêve d'une production sans pesticides ni engrais chimiques, comme il en est déjà pour ses plants de fines herbes. L'installation de la géothermie, qui lui permet de réduire la consommation de mazout de 70%, n'a cependant pas été de tout repos. «La compagnie de qui nous avons acheté les thermopompes a déclaré faillite la même semaine où nous avons dû avoir recours à ses services! Je ne cacherai pas avoir eu de la misère à dormir les jours suivants. La température peut être elle aussi une cause de stress. En cas de panne d'électricité, par exemple, on n'a pas grand temps pour se retourner. Mais tout ça fait partie de la game!», lance David.

Déjà dotée du logo *Les herbes en folie pour l'éveil des sens*, l'entreprise en constante évolution vient de voir sa marque de commerce enregistrée. «Une nouvelle qui est arrivée presque au même moment où, Mélanie et moi, nous nous sommes inscrits dans une démarche de *coaching*. Ce qui nous a amenés à restructurer les Serres de la Vallée sur plusieurs plans.» À 32 ans, père de deux jeunes enfants et patron de six employés, David Jolicœur, de toute évidence, n'a pas l'intention de s'asseoir sur ses lauriers. Inscrit au Programme d'appui aux initiatives de formation en agriculture du MAPAQ, il assiste notamment à divers colloques organisés par des organismes du milieu ainsi qu'à plusieurs journées de formation. Accueillant lui-même des stagiaires, David se réjouit d'avoir pu recevoir aussi, l'an dernier, les élèves du Centre de formation professionnelle L'Horizon et, cette année, de pouvoir accueillir les enfants de la maternelle. Reconnu pour son savoir-faire par les élus municipaux, il a été sollicité pour concevoir et entretenir la centaine de paniers suspendus qui enjolivent les rues pendant la belle saison.

«Plusieurs m'ont demandé de les aider à réduire les cyanobactéries au bord des lacs. Je songe à produire des arbustes pour la régénération des rives», conclut David Jolicœur, en avouant avoir été ému par les félicitations de certains clients de Rona, lorsqu'il est passé au centre de rénovation le jour où l'on a annoncé qu'il était finaliste au concours *Tournez-vous vers l'excellence!*. «Cette reconnaissance me fait chaud au cœur et me donne le goût de persévérer...» ■



# Un appui financier adapté à vos besoins

JULIE STANTON, JOURNALISTE INDÉPENDANTE

Conseillère à La Financière agricole du Québec (FADQ), dans la région du Centre-du-Québec, Véronique Morin parle avec enthousiasme du Programme d'appui financier à la relève agricole, qui, depuis 2004, facilite l'établissement d'un plus grand nombre de jeunes dans le domaine, que ce soit à temps plein ou à temps partagé. « Ce programme constitue un levier important pour ceux et celles qui acquièrent une formation, puisqu'ils peuvent obtenir des subventions atteignant jusqu'à 40 000 \$. Nous offrons un appui financier aux jeunes, bien sûr, mais aussi des conseils, un accompagnement ainsi qu'un suivi visant à les encourager dans le développement de leur entreprise. Nous croyons également qu'en période de démarrage et d'établissement, l'appui de spécialistes en gestion et l'acquisition d'une formation de pointe favorisent une meilleure exploitation des ressources et une planification plus adéquate du développement des entreprises. Nous travaillons donc à leur offrir le maximum d'aide financière. Ce faisant, nous visons à leur donner l'élan nécessaire pour concrétiser leur rêve, tout en contribuant à ce qu'ils acquièrent des connaissances qui leur serviront leur vie durant pour mener à bien leur exploitation agricole ou agroalimentaire. Aujourd'hui, gérer ce type d'entreprises est complexe, car aussi passionnante qu'elle soit, la pratique de l'agriculture est parsemée de défis de plus en plus exigeants. »

Elle-même passionnée par ce champ d'activité, la conseillère en financement agricole de la FADQ sait de quoi elle parle puisqu'elle est originaire de Saint-Célestin, un village situé au cœur du Québec où ses parents exploitent une ferme laitière. « Depuis quatre ans, mes parents sont en coexploitation avec mon frère qui s'apprête à prendre la relève. Ce sera la quatrième génération sur la ferme », explique Véronique avec fierté.

Dès le collégial, attirée par les cours de science et d'économie mais également par la possibilité d'établir des contacts privilégiés avec le public, Véronique décide de s'orienter en agroéconomie. Depuis l'obtention de son baccalauréat en économie et gestion agroalimentaires de l'Université Laval en 2000, elle a joint le personnel de La Financière agricole. Elle travaille actuellement au Centre de services de Drummondville. Ses fonctions la mettent quotidiennement en contact avec des agriculteurs et des agricultrices de la région, à qui elle consacre son énergie et ses compétences. Ainsi, c'est avec conviction qu'elle a épaulé Marie, une jeune agricultrice désireuse de se qualifier pour l'obtention de la subvention à l'établissement de 20 000 \$ octroyée par la FADQ en vertu du Programme d'appui financier à la relève agricole.

« Il s'agit d'une jeune femme d'une vingtaine d'années dont les parents exploitent une ferme laitière de 40 kilos de quota, avec une partie céréalière de 80 hectares. J'ai rencontré la famille pour la première fois en 2004, soit au début de la phase de coexploitation de la ferme. L'avoir était alors réparti en parts égales entre le père et la mère. Marie, leur fille aînée, travaillait au sein de l'entreprise depuis la fin de son secondaire. Elle s'était montrée très polyvalente, que ce soit pour le travail aux champs ou en production laitière. Cependant, n'étant pas encore actionnaire de l'entreprise, elle ne participait pas à la gestion ni aux décisions de la ferme. » En 2004, les parents de Marie entament donc la première partie du transfert de l'entreprise. Ils conservent chacun 25 % des parts et en donnent 50 % à Marie.

Lors de sa rencontre avec la famille, la conseillère en financement dresse d'abord un portrait de l'entreprise faisant état de son efficacité, de sa rentabilité, de son état d'endettement, de sa structure financière et de ses besoins futurs. Marie, en tant que relève confirmée, se qualifie alors au Programme d'appui financier à la relève

agricole. Selon les modalités du programme, même sans avoir de formation reconnue, elle a droit de toucher la subvention à l'encadrement de 1 500 \$, somme que la famille a utilisée pour payer les services-conseils d'un expert en gestion de la région. Conformément à ces modalités, la FADQ lui offre également des frais d'emprunt minimums ainsi qu'un plafonnement des taux d'intérêt à

du 6 %, et ce, tout au long de la période restante d'établissement de la relève. Enfin, l'entreprise est devenue admissible aux 25 % de rabais de cotisation à l'assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA) pour une période de deux ans, ce qui vient bonifier le secteur des grandes cultures. Bien sûr, Marie a dû faire des sacrifices pour arriver à ses fins, en combinant études et travail à la



Véronique Morin, conseillère en financement à La Financière agricole du Québec

7 % pour les premiers 500 000 \$ empruntés par la ferme. Par contre, le fait que Marie n'ait pas de formation reconnue l'empêche d'être admissible à la subvention à l'établissement, dont le montant varie entre 20 000 \$ et 40 000 \$, en fonction du niveau de formation.

Conjointement avec la répondante en formation de la région, Véronique accompagne Marie dans sa recherche d'une formation lui permettant d'acquérir de nouvelles connaissances, notamment en matière de gestion financière, de comptabilité agricole et de gestion technico-économique. Convaincue de la nécessité d'acquérir un tel bagage, la jeune agricultrice consacre deux années à des études à temps partiel. En 2006, elle obtient une attestation d'études collégiales (AEC) en gestion de l'entreprise agricole. « J'étais vraiment heureuse que Marie ait en poche le diplôme lui donnant droit à la subvention de 20 000 \$. » Aussi, en plus de la subvention à l'établissement, la ferme a maintenant la possibilité de protéger ses financements non pas à du 7 %, mais à

ferme. Par contre, elle ne regrette en rien le cheminement parcouru, puisqu'en plus de profiter d'un soutien financier de La Financière agricole du Québec, elle s'est enrichie de connaissances qui l'aideront dans l'exploitation et la gestion de son entreprise.

L'histoire de Marie est un exemple qui démontre l'appui de La Financière agricole aux jeunes de la relève. Le Programme d'appui financier à la relève agricole est là pour soutenir les jeunes dans leur établissement ou leur démarrage en agriculture. « Nous favorisons l'acquisition d'une formation reconnue afin de maximiser les avantages financiers et d'améliorer les chances de réussite. Le programme offre également certains avantages à ceux et celles n'ayant pas de formation. Les conseillers en financement sont là pour accompagner les producteurs et productrices dans le développement de leur entreprise. La relève agricole, nous y croyons, l'avenir de notre agriculture passe par elle... » ■

# Transmission et création d'entreprises agricoles

## Des indicateurs encourageants pour le Québec

JULIE SAUVAGEAU, DIRECTION DE LA RECHERCHE ET DE LA PLANIFICATION | LA FINANCIÈRE AGRICOLE DU QUÉBEC

Au cours des 25 années qui séparent les recensements de 1981 et de 2006, le nombre de fermes a diminué de 30 % au Canada. Avec un taux de diminution de 36 %, le tissu rural québécois est touché par la baisse du nombre de ses fermes.

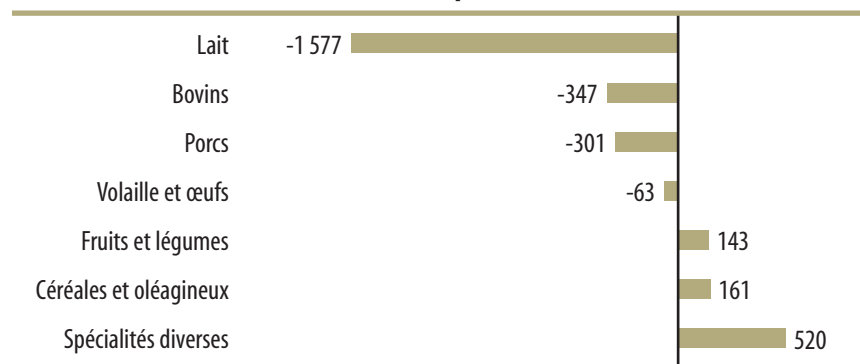
Pourtant, pour une première fois en un quart de siècle, la plus récente période de recensement montre une diminution des entreprises agricoles québécoises, moins importante que la moyenne canadienne.

Des indices révèlent une amélioration de la capacité au Québec, sinon à maintenir le nombre de fermes, du moins à en ralentir la baisse. Tant les données du recensement de l'agriculture sur les exploitations et les exploitants agricoles, que l'évolution des mesures d'appui à la relève de La Financière agricole, laissent présager cette tendance.

### ASYMÉTRIE D'UNE TENDANCE

Ce début de millénaire est caractérisé par une forte diminution du nombre de fermes dans les Prairies, en particulier en Saskatchewan avec une baisse de 13 %. On constate cependant des taux plus modérés dans les provinces centrales, dont le Québec (-4,6 %) et la Colombie-Britannique (-2,2 %). D'ailleurs, la Colombie-Britannique fait bande à part dans le paysage canadien avec un nombre de fermes stable sur une période de 25 ans. Sur la côte pacifique, l'essor des secteurs fruitiers, de spécialités diverses et des grandes cultures, a compensé le mouvement inverse des secteurs traditionnels. Au Québec, la baisse plus modérée de la dernière période de recensement est, elle aussi, d'abord attribuable à la multiplication des entreprises dans les secteurs des spécialités diverses, des fruits et légumes et des grandes cultures. De plus, le ralentissement du taux de diminution en production bovine et, dans une moindre mesure, en production laitière a contribué à ce bilan favorable. Dans le cas de la production bovine, le taux de diminution des entreprises est passé de 14 % en 2001 à 7 % en 2006, alors qu'en production laitière il s'est replié de 20 % à 18 %.

### Variation du nombre de fermes selon la production au Québec\*



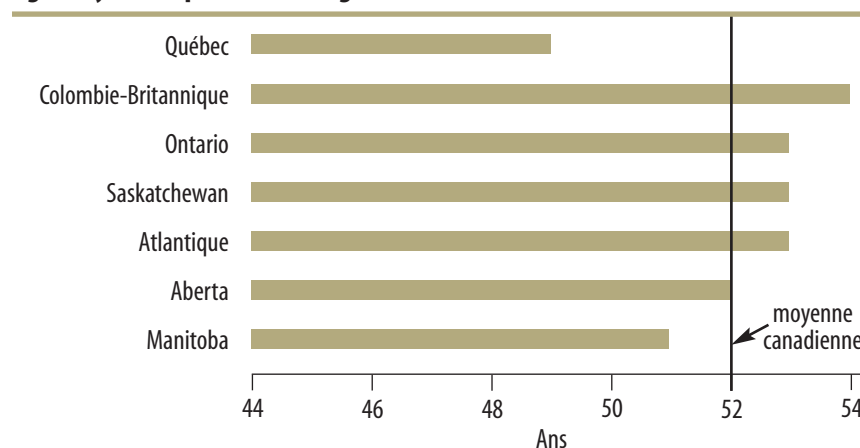
\*2001-2006

Source : Statistique Canada, Recensement de l'agriculture

### TRAVAILLEURS ET AGRICULTEURS, UN MÊME DÉFI?

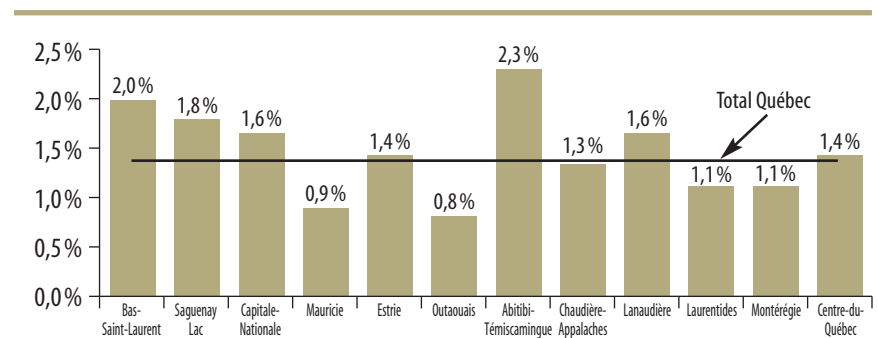
L'âge moyen des exploitants agricoles, à l'instar de la population active en général, augmente, fortement influencé par l'imposante génération des « baby boomers ». Ces derniers, qui ont aujourd'hui entre 43 et 62 ans, comptent pour près de 30 % de la population québécoise. Ainsi, l'âge moyen des agriculteurs est passé de 47 ans en 2001 à 49 en 2006. En dépit de cette hausse, le Québec demeure la seule province où l'âge moyen des exploitants est sous la barre des 50 ans.

### Âge moyen des producteurs agricoles, 2006



Source : Statistique Canada, Recensement de l'agriculture

### Taux de relève\*



\*établissements + démarrages en % du nombre de fermes total

Source : Statistique Canada, Recensement de l'agriculture et La Financière agricole

### TAUX DE RELÈVE, DES RÉGIONS DISTINCTES

La mesure du nombre de jeunes établis en agriculture, en fonction du nombre total d'entreprises agricoles, permet d'établir un taux de relève. On l'estime ici à partir du nombre d'entreprises ayant reçu une aide à l'établissement ou au démarrage. Ainsi, à partir des seules données de la clientèle de La Financière agricole, le taux de relève au Québec a été en moyenne de 1,4 % en 2006-2007. Dans un contexte où la carrière d'un propriétaire exploitant est d'une durée d'environ 30 à 35 ans, un taux de relève à long terme de 3 % par année maintiendrait le nombre de fermes.

Les disparités du taux de relève entre les différentes régions du Québec font ressortir la notion d'un accès à la propriété davantage facilité dans les régions où le prix des terres est plus faible. En effet, les régions qui présentent un taux de relève plus élevé, soit le Bas-Saint-Laurent, l'Abitibi-Témiscamingue et la Capitale-Nationale, concordent avec celles où le prix des terres est plus faible.

### AIDES À LA RELÈVE : À LA HAUSSE !

Depuis l'actualisation de son programme en 2004, La Financière agricole dispose d'un plus vaste éventail d'outils financiers pour la relève : les aides à l'établissement, au démarrage et à l'encadrement. À ces mesures s'ajoutent des protections contre la hausse des taux d'intérêt.

En 2006-2007, 355 personnes ont reçu une aide à l'établissement et 63 autres une aide au démarrage, pour un montant total de plus de 11 M\$. Pour l'année en cours, la hausse semble se poursuivre avec, cette fois-ci, la création de nouvelles entreprises agricoles comme moteur de croissance.

### Profil des personnes établies en agriculture

	2004-2005	2005-2006	2006-2007
Nombre	328	302	355
Proportion d'hommes	67 %	73 %	66 %
Proportion de femmes	33 %	27 %	34 %
Âge moyen (années)	28,1	28,4	28,2
Scolarité moyenne (années)	13,9	14,1	14,0
Formation agricole	88 %	91 %	92 %

### Répartition des aides selon la production en 2006-2007

Type de ferme	Établissement (%)	Démarrage (%)
Laitière	55,0	9,5
Horticole	12,9	14,3
Bovine	8,7	22,2
Porcine	8,1	4,8
Ovine	3,9	15,9
Grandes cultures	3,0	7,9
Acéricole	2	6,3
Autres	6,4	19,1
<b>TOTAL</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>