

*Modèles de transfert non
traditionnel et non familial : les
nouvelles façons de transférer une
entreprise agricole et de s'établir
en agriculture*

*Présentation – Conférence internationale sur le transfert de ferme
Août 2009*

Gerard Fitzpatrick, FCA, TEP

- *En 1977, j'ai fondé le premier cabinet comptable à voir le jour en 35 ans, à l'Î.-P.-É. Au fil des ans, cinq partenaires et 30 employés se sont joints au cabinet.*
- *En juin 2008, j'ai créé un autre cabinet comptable, Fitzpatrick and Company, en partenariat avec mon fils. Le premier cabinet comptable détenu par un père et son fils de toute l'histoire de l'Î.-P.-É. En une année, le nombre de professionnels travaillant pour notre cabinet a atteint 12,5 personnes.*
- *L'industrie agricole représente une part importante (40 %) de ma clientèle depuis les 35 dernières années.*
- *J'ai grandi dans une ferme mixte, à l'Î.-P.-É., avec mes six frères et sœurs.*
- *Ma épouse et moi avons quatre enfants; deux sont comptable agréé et deux détiennent une maîtrise en travail social. Nous avons trois petits enfants.*

Modèles non familiaux / non traditionnels

■ *98 % des fermes canadiennes sont des exploitations familiales*

- *Cela ne signifie pas pour autant que la famille qui vend est parente avec la famille qui achète.*
- *Beaucoup de gens croient que les agriculteurs n'encouragent plus leurs enfants à faire de l'agriculture leur métier.*
- *Une hausse considérable du nombre de transferts de fermes familiales à des acheteurs extérieurs à la famille a été observée ces dernières années.*

■ *Quels sont les avantages?*

- *Entente conclue dans un esprit d'affaires*
- *Les lois fiscales prévoient des frais d'acquisition moindres lorsque le transfert s'effectue entre parties non apparentées.*
- *Ententes généralement étayées de tous les documents requis et fondées sur une réflexion approfondie*
- *Facilite la tâche aux nouveaux venus en agriculture et favorise la croissance*

■ *Quels sont les inconvénients?*

- *Manque de liquidités*
- *Incertitude quant à la méthode de transition lorsqu'il ne s'agit pas d'un achat conférant le plein contrôle de l'exploitation*
- *Inquiétudes de l'agriculteur vendeur face à l'avenir découlant du fait que l'acheteur est un étranger.*
- *Convaincre l'agriculteur vendeur d'avoir recours à des méthodes de vente non traditionnelles*
- *Réticence des nouveaux agriculteurs à opter pour des méthodes qui ne confèrent pas rapidement le plein contrôle de l'exploitation*

Options de transfert non familial

- *Entreprise en participation*
 - *Entente officielle*
 - *Entente consensuelle*

- *Financement par des partenaires minoritaires*
 - *Part privilégiée assortie du droit de produire*

- *Investisseurs fonciers et cession-bail*
 - *Taux de réussite*
 - *Incidence sur la capacité d'obtenir du financement*

- *Amis et parents extérieurs aux activités de la ferme*

Autres possibilités...

- *Méthodes préconisées par l'industrie*
 - *Industrie laitière*

- *Méthodes préconisées par le gouvernement*
 - *Programme pour les nouveaux agriculteurs*
 - *Initiatives en agriculture biologique*

- *Autres méthodes*
 - *Prêt Intergénération de Financement agricole Canada*

Exemples de cas réels

- Un producteur de pommes de terre et son gérant de ferme
- Un producteur laitier et un parfait inconnu
- Une expansion des activités de la ferme faisant appel à d'autres éleveurs
- Un nouveau producteur laitier
- Un investisseur foncier et un agriculteur

Nécessités

- *Les règles du départ*
- *Les règles de la gouvernance*
- *Le scénario « Et si jamais tout se déroulait comme prévu ? »*
- *Le calendrier*
- *Les méthodes d'évaluation*

Nécessités (suite)

- *Les ententes écrites rédigées / approuvées par des professionnels – avocats, comptables, etc.*
- *Le recours à un conseil agricole formé de personnes non apparentées*
- *L'avantage du(des) propriétaire(s) lorsque l'acheteur n'est pas apparenté au vendeur lors d'une transaction*
- *L'avantage de dire « non »*

Discussion

- *Exemples de transferts non traditionnels réussis*
- *Exemples de transferts non réussis*
- *Questions?*

Mes coordonnées

Gerard J. Fitzpatrick FCA, TEP

Tél. : 902-628-9000

Télec. : 902-628-8808

Cell. : 902-628-9724

Courriel : gfitz@fitzandco.ca

Site Web : www.fitzandco.ca

Adresse postale :

Fitzpatrick & Company

135 St Peters Rd, Suite 202

Charlottetown

PE

C1A 5P3