



La relève non apparentée, **une option à considérer**

TEXTE DE CÉLINE NORMANDIN

La relève agricole étant de plus en plus préoccupante, la relève non apparentée s'avère être la solution dans certains cas, selon une étude réalisée par le Centre d'innovation sociale en agriculture (CISA), du cégep de Victoriaville.

■ Pourquoi la relève agricole est-elle si préoccupante ? Le vieillissement de la population est un élément de réponse. Selon Statistique Canada, il y a au Québec 17 000 exploitants agricoles qui ont plus de 55 ans, soit 40 % des agriculteurs de la province. En outre, les fermes sont de plus en plus grosses et nécessitent un capital de plus en plus important, ce qui est un frein pour bien des jeunes, selon l'étude. Enfin, des garde-fous de l'agriculture, comme le système de quotas, sont mis à mal par

les ententes économiques internationales et mettent en péril les investissements réalisés par les agriculteurs et la relève.

Sans être une conséquence directe de cette situation, il y a eu une hausse spectaculaire du nombre de fermes mises à l'encan ces dernières années, et particulièrement ces derniers mois.

La relève au Québec et les autorités publiques ont produit des rapports sur le sujet. Pour sa part, le CISA a étudié la question sous l'angle de la relève

non apparentée, à travers le point de vue des cédants. Cette recherche a entre autres permis de documenter les besoins et les motivations des agriculteurs, de même que les conditions de réussite des transferts entre personnes non apparentées.

Lucie Veillette, chargée de projet et chercheuse au CISA, a travaillé sur l'étude. Elle a remarqué que les dynamiques familiales sont au cœur des processus, même dans le cas d'un transfert entre non-apparentés. Les sphères familiales, sociales et financières s'entremêlent à plusieurs égards.

La chercheuse a observé que bien des personnes ayant décidé de transférer leur ferme de cette façon n'en étaient pas à leur premier essai. Elles avaient pour la plupart fait au moins deux tentatives avant de trouver le bon candidat – mais parfois trois, quatre ou même cinq essais. Les cédants choisissaient ce moyen parce qu'il n'y avait pas de relève familiale ou que les tentatives avec la relève familiale avaient échoué. Ils désiraient que leur patrimoine demeure en activité, mais surtout avoir la possibilité de transmettre des connaissances, un savoir-faire et un amour du métier.

Pour ce qui est de la relève, il s'agit dans bien des cas de jeunes formés en agriculture, issus ou non du milieu agricole, mais sans possibilité de transfert familial. Ils rêvent toutefois de vivre de l'agriculture et ont des projets souvent novateurs, dans des secteurs de niche ou particuliers. Ils recherchent aussi un cadre et un milieu de vie dynamiques où s'établir. Autant pour les cédants que les repreneurs, le transfert non familial est une solution sur laquelle repose beaucoup d'espoir.

UNE QUESTION D'HUMAINS PLUS QUE DE CHIFFRES

Selon Lucie Veillette, penser uniquement au transfert ne fonctionne pas. En effet, bien des échecs s'expliquent par le fait que l'énergie est mise surtout sur celui qui transfère son entreprise. Pourtant, la démarche du repreneur est essentielle pour assurer la pérennité de la ferme, d'où l'importance de penser davantage à la reprise. «Cela signifie qu'il faut travailler à soutenir les repreneurs dans leurs parcours d'établissement», indique la chercheuse.

En contrepartie, bien des cédants doivent faire face au deuil de leur entreprise et de leur identité d'agriculteur, fait-elle valoir. «Ils ont besoin de soutien pour clarifier leur rôle pendant et après le transfert ou pour envisager de nouveaux projets d'avenir.» La capacité de renouvellement du cédant est un facteur clé du succès. Il importe également que celui qui transmet son entreprise s'ouvre à de nouvelles valeurs qui interpellent de plus en plus la relève : agriculture plus durable, style de gestion plus participatif, meilleure qualité de vie ou plus grande conciliation travail-famille, par exemple.

L'étude a aussi permis de constater que les compétences liées aux relations interpersonnelles sont un facteur stratégique crucial, tant pour les cédants que pour les repreneurs. «Il faut avoir de l'écoute et de l'ouverture et être en mesure de se remettre en question, explique Lucie Veillette. Les notions de respect et d'honnêteté ont beaucoup d'importance.»

Les participants doivent donc communiquer régulièrement pour éviter les malentendus et faire part de ce qui leur tient à cœur. Cédant et

TÔLE

Vigneault inc.

MANUFACTURIER DE
REVÊTEMENT MÉTALLIQUE
1 888 428-9921

Un choix durable et écologique

Délais de fabrication 36 heures

Une équipe d'experts pour répondre à vos besoins

Prêt à bâtir vos rêves



www.tolevigneault.com • info@tolevigneault.com

Filiale de **VIVACO**
GROUPE
COOPÉRATIF



Faciliter la reprise d'entreprise, c'est aussi encourager la vitalité agricole et, par conséquent, des régions dynamiques et vivantes.

— Lucie Veillette, chargée de projet et chercheuse au CISA

reprenneur doivent réussir à s'entendre sur une direction commune pour l'avenir de l'entreprise et reconnaître les valeurs qui influenceront leur prise de décision. L'entente formelle, sous forme d'engagement écrit par exemple, peut confirmer le sérieux de la démarche.

La dimension familiale est également omniprésente, même s'il s'agit d'un transfert à une personne en dehors de la famille. Les repreneurs, leurs conjoints, leurs enfants, leurs parents et beaux-parents, en plus des conjoints et des enfants des cédants, sont impliqués, qu'on le veuille ou non. Les conflits familiaux et conjugaux sont souvent responsables des échecs, outre les questionnements sur le patrimoine familial lié à la ferme et aux terres. Par conséquent, l'accompagnement se présente comme un facteur facilitant incontournable.

METTRE TOUTES LES CHANCES DE SON CÔTÉ

Après avoir étudié une trentaine de cas de figure avec son équipe, Lucie Veillette recommande aux cédants de commencer leur réflexion plusieurs années avant le transfert, afin d'éviter les situations motivées par l'urgence d'agir. «Plusieurs essais peuvent être nécessaires avant de trouver le bon repreneur, ce qui implique de s'y prendre d'avance afin de pouvoir recommencer le processus si le candidat n'est pas satisfaisant.»

En agriculture, les sphères personnelle, familiale et professionnelle sont intimement liées. Le lieu de résidence

des repreneurs et des cédants, pendant et après le transfert, est donc un aspect à bien préciser. D'autant plus qu'il peut toucher à des questions de zonage agricole.

Nombre de repreneurs en quête d'une ferme attachent une grande importance à la localisation de leur entreprise, et cela va beaucoup plus loin que les conditions agroclimatiques, les bâtiments et actifs existants ou l'environnement d'affaires. Pour les jeunes familles, le dynamisme de la collectivité d'accueil ainsi que les infrastructures et services de proximité – école, garderie, épicerie, station-service, institution financière – arrivent en tête de liste de leurs préoccupations. Il y aurait donc lieu de vérifier la faisabilité des projets de vie des parties impliquées avant d'aller plus loin dans l'analyse des autres dimensions liées à l'entreprise et au transfert.

Et contrairement à ce qu'on pourrait penser, la recherche du CISA montre que les aspects technoéconomiques, financiers, fiscaux et juridiques, même s'ils sont importants, ne sont pas les principaux éléments en cause dans les échecs des démarches. Ces éléments concernent l'entreprise et les projets, mais sont influencés par les personnes qui les portent. Le repreneur peut avoir une influence bénéfique sur l'entreprise en l'exploitant différemment, en mettant en valeur des potentiels inexplorés ou en tirant avantage d'expériences acquises ailleurs, dans d'autres domaines par exemple.

Plusieurs autres éléments pourraient aussi augmenter les chances de succès, fait valoir Lucie Veillette. Elle mentionne l'importance d'un service de banque de terres et de fermes à l'échelle provinciale. Dans ce cas, l'accompagnement pour le jumelage des repreneurs et des cédants peut accélérer les démarches et faire la différence entre l'échec et la réussite. La chercheuse aimerait aussi voir en place une fiscalité qui encouragerait les cédants à transférer leur exploitation plutôt qu'à la démanteler, ainsi que des mesures facilitant l'accès à la terre pour la relève. Elle souligne d'ailleurs l'importance de renverser le mouvement de déclin des territoires ruraux et agricoles. «Faciliter la reprise d'entreprise, c'est aussi encourager la vitalité agricole et, par conséquent, des régions dynamiques et vivantes.»