

**Les logiques et stratégies d'équité et de financement du
transfert de la ferme familiale
(projet no 505037)**

RAPPORT

Mario HANDFIELD, Ph.D., professeur

Johanne BOISJOLY, Ph.D., professeure

Bruno JEAN, responsable scientifique

remis à la Direction de l'innovation scientifique et technologique
dans le cadre du Programme de recherche technologique en bioalimentaire

Décembre 2008

(version revue et corrigée)

Chercheurs impliqués :

Bruno JEAN, professeur à l'Université du Québec à Rimouski et titulaire de la Chaire de
recherche du Canada en développement rural

Signature : _____

Mario HANDFIELD, Ph.D., professeur à l'Université du Québec à Rimouski

Signature : _____

Johanne BOISJOLY, Ph.D., professeure à l'Université du Québec à Rimouski

Signature : _____

François DESCHÊNES, doyen des études de cycles supérieurs et de la recherche

Signature : _____

FICHE DE TRANSFERT

LE POIDS DE L'ÉQUITÉ DANS LA TRANSMISSION DES FERMES

Bruno Jean
 Mario Handfield
 Johanne Boisjoly¹

Durée: 03/2006-09/2008

FAITS SAILLANTS

- Seulement une exploitation sur cinq (22%) est détenue par la même lignée familiale depuis quatre générations ou plus.
- Les mesures incitatives au transfert sont plus populaires que les mesures punitives face au démantèlement.
- Les propriétaires principaux pensent que la rémunération du travail des enfants sur la ferme et la compensation financière d'une relève potentielle ne justifient pas le démantèlement.
- Cela varie cependant selon que les propriétaires viennent de vivre un établissement récent, ont l'intention de transférer la ferme ou ne pensent pas la transférer éventuellement.
- Les mécanismes financiers pour assurer l'équité à l'égard des enfants pour leur travail et d'une relève potentielle fragilisent la probabilité de transférer la ferme chez ceux qui ont vécu un transfert récent ou pensent transférer dans le futur.
- La durée du travail sur la ferme et la gratuité de ce travail orientent le choix du successeur et l'attribution d'un prix préférentiel.
- Plus les dettes de la ferme sont élevées ou plus les revenus sont élevés, moins les proprios consentent une proportion élevée en rabais sur le prix préférentiel.
- La clause de fidélité et la compensation des prédécesseurs en cas d'abandon de la relève deviennent de plus en plus la norme dans les pratiques.
- La protection de l'intégrité et de l'identité de la ferme-patrimoine amène les familles à poser des conditions à cet égard dans le cadre du transfert.
- Les propriétaires principaux préfèrent transférer à un ou une jeune en couple dont la conjointe ou le conjoint est intéressé par l'agriculture.
- Les propriétaires principaux ont une plus grande préoccupation à l'égard de l'équité envers les frères et sœurs de leur future relève que cela n'a compté à leur établissement.
- L'héritage et l'assurance-vie sont les deux moyens privilégiés pour assurer une équité relative envers la fratrie de la future relève.
- Un peu plus de la moitié des propriétaires principaux qui ont des enfants pensent que l'équité repose sur le principe d'égalité, ce qui est d'ailleurs le cas de quatre propriétaires principaux sur cinq (82,2%) de ceux qui ne pensent pas qu'ils transféreront leur ferme.

¹ Les trois chercheurs sont professeurs à l'Université du Québec à Rimouski au département Sociétés, Territoires et Développement.

OBJECTIFS ET MÉTHODOLOGIE

- La recherche vise à comprendre les logiques et les stratégies des propriétaires principaux de fermes familiales en regard de la transmission des entreprises, du financement du processus successoral et de l'équité inter et intragénérationnelle.
- Cette enquête par sondage est l'une des rares dont les résultats peuvent être généralisés à l'ensemble des fermes et familles agricoles québécoises parce qu'elle découle de l'étude d'un échantillon probabiliste. En outre, des résultats peuvent être tirés pour des sous-populations régionales puisque l'échantillon a été stratifié de manière non proportionnelle sur la base régionale afin de pouvoir tirer de telles conclusions.

RÉSULTATS SIGNIFICATIFS ET APPLICATIONS POSSIBLES POUR L'INDUSTRIE

La connaissance des logiques et stratégies de transmission, de financement et d'équité permettra :

- aux décideurs du MAPAQ et de la Financière agricole du Québec d'être plus en mesure de développer des politiques et programmes pour soutenir la transmission des fermes familiales, notamment par des outils de financement répondant aux usages et besoins des producteurs et productrices agricoles et en conformité avec les règles et stratégies sociales qu'ils mettent en place pour assurer l'équité inter et intragénérationnelle.
- aux intervenants et professionnels du milieu agricole (UPA, CRÉA, GCA, etc.) d'être plus en mesure de développer des services pour accompagner les familles dans la planification, la préparation et la réalisation du processus successoral, de l'établissement de la relève au suivi de la reprise de la ferme par celle-ci et du transfert de l'entreprise aux stratégies de retrait des propriétaires de fermes familiales.
- aux producteurs et productrices agricoles de réfléchir aux multiples aspects qui entourent l'établissement, le transfert, le retrait et la reprise pour prendre une décision éclairée avant de conclure que le démantèlement est la meilleure solution, et de mieux planifier, préparer et réaliser leur projet successoral en fonction des possibilités qui s'ouvrent à eux.

POINTS DE CONTACT

Bruno JEAN
418-723-1986 poste 1642
bruno_jean@uqar.ca

Mario HANDFIELD
418-723-1986 poste 1558
mario_handfield@uqar.ca

Johanne BOISJOLY
418-723-1986 poste 1687
johanne_boisjoly@uqar.ca

PARTENAIRE FINANCIER

Ce projet a été réalisé grâce à une subvention du ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, dans le cadre du Programme de recherche technologique en bioalimentaire.

DIFFUSION ET TRANSFERT AUX UTILISATEURS

Les activités de diffusion et de transfert aux utilisateurs sont deux types, l'un visant à rejoindre les producteurs et productrices agricoles, l'autre s'adressant aux organisations agricoles qui accompagnent les agriculteurs et agricultrices dans leurs décisions.

- Une synthèse des principaux résultats dressant le portrait de l'ensemble des fermes familiales québécoises en regard de la transmission, du financement et de l'équité sera produite pour publication dans la Terre de Chez Nous afin de rejoindre le maximum de producteurs et productrices agricoles.
- Des portraits régionaux seront remis aux différentes organisations agricoles dans une perspective comparative avec l'ensemble de la province pour pouvoir situer leurs spécificités propres. Ces portraits pourront être transmis aux bureaux régionaux du MAPAQ, aux bureaux régionaux de la Financière agricole du Québec, aux fédérations régionales de l'UPA, au réseau des Centres régionaux d'établissement en agriculture (CRÉA) et Centres multiservices d'établissement en agriculture (CMÉA), au réseau des Groupes conseils agricoles (GCA), aux syndicats régionaux de la relève agricole, aux syndicats régionaux des agricultrices, etc.

TRANSFERT SCIENTIFIQUE

Une communication a été présentée au colloque international de l'Association de Science Régionale De Langue Française (ASRDLF) le 25 août 2008, tenu à l'Université du Québec à Rimouski. Le titre en était : « La région est-elle un facteur de différenciation des stratégies des familles agricoles dans le cadre de la transmission de la ferme au Québec ? ». Il s'agissait d'une pré-analyse de données qui doit faire l'objet d'une modélisation pour bonifier et valider les résultats.

Suite à la communication présentée à l'ASRDLF, un article est en cours de rédaction en vue de le publier dans les *Cahiers d'économie et sociologie rurales*. Les résultats seront alors appuyés sur un modèle de régression logistique comprenant un ensemble de variables.

Un autre article, portant sur les aspects socio-démographiques des familles agricoles et les profils de transmission des fermes, est en cours de rédaction en vue de le publier dans la revue *Cahiers québécois de démographie*.

Une copie de ces articles et des autres qui pourraient éventuellement être tirés à partir de la base de données de l'enquête sera envoyée à la Direction de l'innovation scientifique et technologique du MAPAQ pour optimiser la diffusion des connaissances et leurs retombées sur la définition de politiques, de programmes et de services en agriculture.

REMERCIEMENTS

Nous tenons à remercier quelques personnes dont l'aide fut précieuse pour réaliser certaines étapes de cette recherche. En premier lieu, nous voulons remercier Lucie Jean, statisticienne au MAPAQ, dont l'aide fut essentielle dans le processus d'échantillonnage.

Nos remerciements vont également à Nancy Blouin, Gervais Caron, Suzanne Blanchette et Denis Sirois, employés des services auxiliaires de l'UQAR, qui ont fait un travail remarquable pour la reprographie et le traitement postal des questionnaires de recherche.

Enfin, nous tenons à souligner la collaboration très appréciée d'étudiants et d'étudiantes qui ont participé à la réalisation de différentes étapes de la recherche : Sarah Delisle, Nicolas Devaux, Jason Fournier et Élise Landriault-Dupont, tous et toutes diplômés et diplômées du baccalauréat en développement social et analyse des problèmes sociaux de l'UQAR.

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION GÉNÉRALE	12
CHAPITRE 1 : PROBLÉMATIQUE	
INTRODUCTION	14
1.1 REPÈRES SUR LA TRANSMISSION ET LE DÉMANTÈLEMENT	14
1.2 QUELQUES JALONS SUR LA QUESTION DU FINANCEMENT	16
1.3 QUELQUES ASPECTS DE LA QUESTION DE L'ÉQUITÉ	18
1.4 TRANSMISSION, FINANCEMENT ET ÉQUITÉ : INTERFACES.....	20
1.5 OBJECTIFS ET QUESTIONS DE RECHERCHE.....	21
CHAPITRE 2 : MÉTHODOLOGIE	
INTRODUCTION	23
2.1 PRÉPARATION DE L'ENQUÊTE	23
2.2 POPULATION ET ÉCHANTILLON	24
2.3 COLLECTE ET ANALYSE DES DONNÉES	26
CHAPITRE 3 : RÉSULTATS	
INTRODUCTION	29
3.1 LES PROPRIÉTAIRES DES ENTREPRISES AGRICOLES	30
3.1.1 Les propriétaires répondants principaux	
<i>Situation familiale la plus proche dans le temps en regard du transfert de la</i> <i>ferme</i>	30
<i>Sexe et âge des propriétaires principaux.....</i>	30
<i>Parts de propriété et cohortes d'établissement</i>	31
<i>Travail hors ferme et rémunération des propriétaires principaux.....</i>	31
<i>Évolution du statut civil et des régimes matrimoniaux.....</i>	32
<i>Testament et assurance-vie.....</i>	33
<i>Familles d'origine et familles propres des propriétaires principaux.....</i>	33
<i>Prime d'établissement, scolarité et formation agricole.....</i>	34
3.1.2 L'ensemble des détenteurs de parts ou d'actions de fermes québécoises	
<i>Sexe, âge des propriétaires et liens avec les propriétaires principaux</i>	35
<i>Parts de propriété et cohortes d'établissement</i>	37
<i>Travail hors ferme et rémunération de tous les propriétaires.....</i>	38
<i>Évolution du statut civil et des régimes matrimoniaux.....</i>	40
<i>Testament et assurance-vie.....</i>	41
<i>Prime d'établissement, scolarité et formation agricole.....</i>	42
3.2 LES ENTREPRISES AGRICOLES	44
<i>Productions principales et revenu agricole.....</i>	44
<i>Revenu agricole et revenu familial</i>	45
<i>Dettes et valeur marchande des fermes</i>	46
<i>Forme juridique des entreprises</i>	47

<i>Superficie des terres</i>	47
<i>Pérennité intergénérationnelle des fermes</i>	48
<i>Main-d'œuvre agricole</i>	49
3.3 LA TRANSMISSION DE LA FERME.....	50
3.3.1 L'établissement du répondant principal	
<i>Types et stratégies d'installation en agriculture</i>	50
<i>Modes d'établissement familiaux</i>	51
3.3.2 Le retrait du prédécesseur et l'établissement de sa relève	
<i>Aide gouvernementale souhaitée au retrait</i>	52
<i>Aide gouvernementale non souhaitée au retrait</i>	53
<i>Innovation envisagée sur le plan de l'aide gouvernementale</i>	53
<i>Mode de transfert de ferme et de retrait envisagé</i>	54
<i>Disposition de la maison au transfert de la ferme</i>	55
<i>Scénarios de relève</i>	55
<i>Scénarios de disposition de la ferme au retrait</i>	56
<i>Motivations et préoccupations dans le cadre du retrait</i>	58
3.3.3 Le processus de succession familiale	
<i>Aide professionnelle pour réaliser la succession familiale</i>	59
<i>Structure juridique propice et transfert d'actifs envisagé au transfert</i>	61
<i>Négociation familiale des conditions de transmission</i>	62
<i>Valeur associée à la ferme face à une relève ou à un acheteur</i>	64
3.4 LE FINANCEMENT DU PROCESSUS SUCCESSORAL.....	
<i>Mesures pour contrer le démantèlement des fermes</i>	65
<i>Modes de financement de l'établissement utilisés, anticipés et idéaux</i>	65
<i>Perception des effets des programmes sur l'établissement de la relève</i>	68
<i>Établissement de la valeur de la ferme au retrait</i>	71
<i>Établissement du prix de vente de la ferme</i>	73
<i>Rabais à la relève sur la valeur marchande de la ferme pour fixer le prix de</i> <i>vente</i>	74
<i>Préoccupations financières du prédécesseur face à son retrait</i>	76
<i>Sources de revenu au retrait</i>	77
3.5 L'ÉQUITÉ INTER ET INTRAGÉNÉRATIONNELLE	79
<i>Place du testament comme protection de l'entourage des agriculteurs</i>	79
<i>Protections, ententes ou conditions faites dans le cadre de l'établissement</i> .	80
<i>Place des conjoints en regard du patrimoine agricole familial</i>	84
<i>Équité dans le cas d'un abandon post-établissement</i>	86
<i>Facteurs modulant l'équité face aux enfants</i>	88
<i>Stratégies d'équité envers soi-même en tant que futur transmetteur</i>	90
<i>Stratégies d'équité envers les enfants non successeurs</i>	91
<i>Logiques et stratégies pour régler l'équité envers les enfants</i>	93
CONCLUSION.....	97
BIBLIOGRAPHIE.....	103

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 2.1	
Répartition de l'échantillon final par région.....	26
Tableau 3.1	
Types de familles selon la situation face au transfert	34
Tableau 3.2	
Comparaison des statuts des propriétaires selon le sexe.....	36
Tableau 3.3	
Liens des copropriétaires avec les propriétaires principaux, selon le sexe.....	37
Tableau 3.4	
Statuts civils comparés des proprios principaux et de tous les propriétaires	40
Tableau 3.5	
Proportion des dettes agricoles selon la valeur marchande des fermes	47
Tableau 3.6	
Types de reprises de ferme	51
Tableau 3.7	
Caractéristiques recherchées chez la relève	56
Tableau 3.8	
Préférence pour un type de stratégie de disposition des actifs au retrait	58
Tableau 3.9	
Aide professionnelle offerte pour réaliser la succession familiale	60
Tableau 3.10	
Utilisation de l'aide professionnelle pour la succession familiale.....	61
Tableau 3.11	
Facilité ou difficulté à négocier les conditions de transmission	63
Tableau 3.12	
Nombre de moyens financiers pour établir les propriétaires et leur relève	66
Tableau 3.13	
Moyens financiers privilégiés pour réaliser l'établissement de la relève	67

Tableau 3.14	
Effet perçu des programmes sur l'établissement de la relève.....	69
Tableau 3.15	
Moyens financiers souhaités de la part de l'État pour l'établissement.....	71
Tableau 3.16	
Évaluation de la ferme selon les trajectoires familiales.....	72
Tableau 3.17	
Facteurs d'établissement du prix selon la forme juridique d'entreprise.....	74
Tableau 3.18	
Source des revenus post-retrait selon la situation en regard du transfert.....	78
Tableau 3.19	
Protections, ententes ou conditions faites au répondant à son établissement.....	81
Tableau 3.20	
Protections, ententes ou conditions faites ou à faire à la relève par les répondants.....	83
Tableau 3.21	
Ententes dans le cadre d'un transfert selon la situation des répondants.....	87
Tableau 3.22	
Stratégies d'équité envers soi-même comme cédant.....	91
Tableau 3.23	
Stratégies d'équité envers les enfants non successeurs.....	92
Tableau 3.24	
Critères d'établissement de la valeur de la part à donner à chaque enfant.....	94
Tableau 3.25	
Critères d'établissement de la nature de la part à donner à chaque enfant.....	96

INTRODUCTION GÉNÉRALE

Dans son rapport, la Commission sur l'avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire québécois faisait récemment le constat de « la difficulté de transférer les fermes à la relève » (CAAAQ, 2008 : 13). La génération des baby-boomers qui commence graduellement à se retirer mettra beaucoup de fermes devant un besoin de relève dans un avenir rapproché. En même temps, le taux de remplacement des agriculteurs déjà faible fragilisera davantage la pérennité des entreprises agricoles. Par ailleurs, les valeurs de qualité de vie, de liberté de choix et d'équité familiale modulent la décision de s'établir ou de ne pas reprendre la ferme familiale, de transmettre ou de démanteler l'exploitation, de consentir à un rabais plus ou moins élevé aux repreneurs, etc.

Tel que stipulé dans la proposition scientifique détaillée, le but de la recherche est de :

découvrir les logiques et règles d'équité familiale pour en comprendre les fonctions et les enjeux dans la structuration du processus de transmission d'une entreprise agricole ou de son démantèlement, ainsi que les contextes et conditions qui provoquent des tensions familiales et les solutions et conventions adoptées par les acteurs pour prévenir ou résoudre les conflits. (Jean, Handfield et Boisjoly, 2005:1)

Ce rapport de recherche a donc comme objectif d'apporter un éclairage sur le processus de transmission de la ferme familiale, les aspects financiers qui y sont liés, notamment en ce qui a trait à l'établissement de la relève et au retrait des prédécesseurs, ainsi que la question de l'équité envers les vendeurs ou transmetteurs, les repreneurs familiaux et les autres enfants non successeurs.

Le premier chapitre aborde succinctement la problématique de recherche en posant quelques jalons sur les questions de la transmission des fermes, du financement du transfert et de l'équité familiale dans le passage d'une génération à l'autre. Le second chapitre présente les aspects méthodologiques de l'échantillonnage, de la collecte des données, de leur traitement et de leur analyse. Le troisième chapitre présente les principaux résultats de la recherche; il s'agit essentiellement d'une analyse descriptive,

souvent complétée d'une analyse bi-variée pour enrichir la compréhension des observations empiriques.

Ce dernier chapitre se subdivise en cinq sous-sections qui présentent chacune l'analyse faite sur un aspect particulier, soit les constats dégagés sur les propriétaires des entreprises agricoles, ceux ayant trait aux fermes familiales, les résultats qui concernent plus généralement le processus de transmission de la ferme, ceux qui ont plus précisément trait aux aspects financiers liés en amont ou en aval à ce processus et, finalement, ceux qui s'intéressent plus spécifiquement à la question de l'équité dans ce contexte successoral et financier.

CHAPITRE 1: PROBLÉMATIQUE

INTRODUCTION

Cette recherche s'intéresse aux liens entre l'équité, le financement et le choix de transmettre ou de démanteler la ferme. Dans un premier temps, nous faisons état sommairement des connaissances sur chacune de ces questions. Dans un second temps, des liens sont posés entre ces aspects pour exposer la nature du problème de recherche.

1.1 REPÈRES SUR LA TRANSMISSION ET LE DÉMANTÈLEMENT

La transmission de la ferme familiale se réalise dans le cadre d'un méta-processus de succession familiale, lequel comporte quatre processus complémentaires qui se réalisent en semi-concomitance. Ainsi, à l'établissement des successeurs correspond le retrait des prédécesseurs, tandis que le transfert de la ferme devrait faire place à la reprise de la ferme. Les processus de transfert et de reprise sont distincts des processus d'établissement et de retrait. En effet, l'établissement des repreneurs n'assure pas nécessairement une reprise compétente de la ferme, tout comme le retrait des prédécesseurs peut se réaliser sans transfert véritable, d'où l'importance de bien distinguer les quatre processus (Handfield, 2006). Les études ont montré qu'un processus successoral, ne s'improvise pas (St-Cyr et Richer, 2003; Parent, Jean et Simard, 2000). Cette difficulté à faire entrer dans les pratiques gestionnaires des agriculteurs ce réflexe de planification de leur succession (préparer la place pour les successeurs et les préparer à assurer la reprise, préparer la transférabilité de la ferme, préparer leur propre retrait de l'entreprise et l'après-retrait), Symes (1990) l'attribue à la réduction de la taille des familles qui simplifie en apparence la sélection du repreneur et le partage du patrimoine.

Cependant, contrairement à autrefois, et bien que les prédécesseurs aient un droit de veto du fait que ce sont eux les propriétaires, le processus de succession est aujourd'hui le plus souvent engagé par la relève qui manifeste son intérêt (Handfield, 2006). Ayant moins

d'enfants, les propriétaires se trouvent pris en otage d'amorcer le processus à ce moment-là, sans quoi la seule relève intéressée qu'ils ont pourrait s'installer dans une autre trajectoire de vie, venant ainsi gonfler le phénomène des « fermes sans relève » (idem). En outre, la qualité des relations familiales serait une dimension déterminante identifiée par les agriculteurs comme condition à la réussite du processus de succession, devant les qualifications des successeurs et la viabilité de la ferme (Stalker et al., 1996). D'ailleurs, l'étude de Parent, Jean et Simard (2000) a révélé que le plus souvent la relation parents-enfants était inexistante ou très mauvaise chez une majorité des abandons *ante-établissement* (i.e. avant transfert de parts ou d'actions), confirmant l'importance de ce facteur pour concrétiser l'établissement de la relève.

Par ailleurs, on a observé un effritement de la volonté de transmettre la ferme à la génération suivante (Préfontaine, 1999), pas tant pour en récupérer la valeur marchande que pour ne pas transmettre cette « vie de misère » dans un contexte où les agriculteurs subissent beaucoup de pressions sociales (Handfield, 2006). Tout de même, une étude a montré que « plus le chiffre d'affaires de l'entreprise est bas, plus l'on considère que l'entreprise sera démantelée dans les cinq ans à venir » (Préfontaine, 1999 : 7). Les conditions sociales, économiques et culturelles sont fortes pour inciter au démantèlement. Perrier, Allard et Parent (2004: 27-28) rapportent plusieurs facteurs expliquant le choix de démanteler la ferme dont : un âge avancé, un faible chiffre d'affaires, une faible capitalisation, un endettement élevé, une séparation d'associés, un prix de vente trop élevé, l'absence de relève, la maladie, « la peur de la fin des quotas laitiers », etc.

Pour tenter de répondre à toutes ces contraintes, la formule de la co-exploitation a souvent été présentée comme une solution permettant d'adoucir les irritants et de faciliter la transition en protégeant les intérêts des partenaires familiaux, soit :

[...] permettre une transmission d'un outil de production qui assure un revenu convenable à celui qui s'installe, reconnaître sa contribution antérieure à la marche de l'exploitation sous la forme de droits de propriété sur une partie de l'outil de production, assurer un fonds de pension satisfaisant à l'exploitant qui se retire, préserver les intérêts des membres de la famille non-exploitants sur une partie du capital

d'exploitation et limiter les risques de démantèlement de l'exploitation au moment de son transfert. (Debailleul et Gouin, 1988: 24)

1.2 QUELQUES JALONS SUR LA QUESTION DU FINANCEMENT

La question du financement touche différents aspects qui sont interdépendants : il faut certes penser au montage financier de l'établissement de la relève, mais également à la préparation financière du retrait des prédécesseurs et au partage des avoirs de la génération sortante entre leurs enfants (Handfield, 2006). Dans ce cadre, ce qui est investi sur la ferme en préparation de recevoir une relève, ce qui est épargné par les prédécesseurs en vue de se retirer ou pour préparer l'héritage des enfants non successeurs, n'est plus disponible pour les autres priorités (Cantin et Lepage, 2006). Le montage financier doit donc prendre en considération ces trois grands aspects, car les décisions financières prises sur un plan entraînent des conséquences sur les autres plans. En outre, non seulement la situation financière de la ferme et sa transférabilité affectent-elles ce processus décisionnel (Tondreau, Parent et Perrier, 2002), mais celui-ci est également influencé par la situation financière personnelle des membres de la famille, notamment celle des prédécesseurs et celle des successeurs. En outre, ces décisions d'ordre financier, qui doivent être prises dans le cadre du passage d'une génération à l'autre, dépendent aussi de la qualité des relations au sein de la famille. À cet égard, Symes (1990) insiste sur la nécessité d'intégrer à la planification du transfert, celle de l'héritage afin de désamorcer les conflits et de prévenir la division et la dispersion du patrimoine agricole.

Par ailleurs, « l'effet successeur » (Potter et Loble, 1996 et 1992) voulant que les projets de succession et de développement de l'entreprise se renforcent mutuellement, tel un cercle vertueux, mérite d'être nuancé. Par exemple, des investissements trop tardifs pour assurer la transférabilité de la ferme, c'est-à-dire à un stade avancé du cycle de vie professionnelle du prédécesseur, pourraient conduire un jeune à devoir assumer une facture trop lourde à supporter dès son établissement, compromettant ainsi sa reprise. Et

même si le prix demandé pour le transfert est faible en contrepartie, cela compromet alors la possibilité d'assurer un niveau de vie post-retrait convenable (Handfield, 2006).

Le don est une stratégie importante, voire essentielle, dans la transmission des avoirs de la ferme (Handfield, 2006; Cantin et Lepage, 2006; Perrier, Allard et Parent, 2004). Cela modulera, entre autres, la stratégie que le successeur devra mettre en place pour acquérir la ferme, par exemple la nécessité d'occuper un emploi hors ferme. L'acquisition d'une ferme se fait rarement par un seul mode de financement (St-Cyr, Richer et Dupuis, 1998). En outre, le prix fixé pour le transfert de la ferme se fait sur des bases différentes, selon la position de chaque acteur. Ainsi, les prédécesseurs considéreront plutôt la valeur du capital investi sur la ferme, montant qui n'a donc pas pu être épargné pour leur retraite, tandis que les successeurs considéreront plutôt la capacité économique de la ferme à générer des revenus suffisants pour assurer les besoins et acquitter les dettes (Barthélémy, 1997). La location du foncier, la conservation de parts ou d'actions dans l'entreprise par les cédants ou le legs testamentaire sont des stratégies qui peuvent être mobilisées pour réduire la pression financière sur le repreneur, pour amenuiser le déséquilibre dans la répartition familiale des actifs, mais cela peut également créer des tensions sur le plan de l'indépendance de la relève vis-à-vis les transmetteurs. De même, la forme juridique de l'entreprise peut être utilisée pour faciliter la transmission, le financement et l'équité, mais chaque structure d'entreprise peut également entraîner des conflits sur l'un ou l'autre de ces plans. La responsabilité juridique des partenaires peut susciter l'engagement de la relève comme elle peut réduire sa liberté et son autonomie (Cantin et Lepage, 2006), ainsi que retarder le retrait des prédécesseurs.

Par ailleurs, l'augmentation de la valeur des actifs et des dettes ainsi que la diminution du revenu agricole agissent comme barrières à la transmission des entreprises agricoles (Tondreau, Parent et Perrier, 2002). La question de la dette est cruciale car elle entraîne un accroissement de la dépendance aux créanciers et une diminution de la marge de manœuvre financière (Handfield, 2006). D'ailleurs, l'accroissement de la dette des fermes a complexifié les relations de dépendance de la ferme qui n'est plus strictement à l'égard de la famille, mais aussi envers les institutions créancières (Whatmore et al., 1987). Ces dernières viennent donc contraindre les décisions de financement de

l'établissement, du retrait et de l'équité. En contrepartie, la relève chercherait justement à diversifier ses sources de dépendance pour ne dépendre d'aucune exclusivement, ce qui s'inscrirait comme une stratégie de quête d'autonomie (Vivier, 1987).

1.3 QUELQUES ASPECTS DE LA QUESTION DE L'ÉQUITÉ

La justice distributive est régulée selon divers principes : le besoin, l'égalité, le mérite, le pouvoir (Parent et Perrier, 2007, adapté de Lerner et al., 1989). Cette distribution peut provenir tant d'une demande faite par l'un des bénéficiaires que d'une volonté du donateur. Il s'agit en définitive d'un compromis global qui dépasse la relation bilatérale parent-cédant / enfant-repreneur, car il nécessite des points de comparaison entre les membres de la famille, notamment dans la distribution du patrimoine familial aux enfants. Le patrimoine agricole familial revêt donc non seulement une dimension individuelle, mais aussi une dimension collective (Jacques-Jouvenot, 1997). Plus spécifiquement, en ce qui concerne la transmission de la ferme familiale, et dans le contexte où les fermes ont pris beaucoup de valeur économique durant les décennies récentes, la transmission de la ferme d'une génération à la suivante nécessite l'adhésion au moins tacite des membres de la famille. Ils doivent donc renoncer à la valeur marchande de l'entreprise pour assurer la pérennité de la ferme par une autre génération (David, 1988). En effet, l'inégalité grandissante qu'implique la transmission de la ferme avec l'augmentation de sa valeur marchande n'est possible que si elle est acceptée par la famille (Handfield, 2006). D'une part, cette acceptation dépend en bonne partie de la qualité des relations familiales au sein de la famille agricole (Taylor et Norris, 2000) et, d'autre part, des prédécesseurs repoussent la planification de leur succession au sein de l'entreprise pour éviter de créer des conflits familiaux (Handler, 1994).

En même temps, la différence entre la valeur marchande et le prix préférentiel rend le don de plus en plus lourd à porter pour les transmetteurs et les autres membres de la fratrie du repreneur familial ou des repreneurs familiaux (Barthez, 1987). La transaction n'est donc pas gratuite et inscrite dans de simples rapports de solidarité familiale, elle implique nécessairement une « opération de crédit familial » qui devra donner lieu à un règlement

sous une forme ou une autre envers les membres de la famille. Au-delà de la « quantité », de la nature et de la valeur monétaire du patrimoine, la qualité des relations familiales et la valeur symbolique que les membres de la famille accordent au patrimoine expliquent que des familles acceptent de faire de grandes concessions pour pérenniser la ferme par l'établissement de la relève familiale, alors que des conflits éclatent dans d'autres familles pour un patrimoine moindre ou de valeur plus faible (Handfield, 2006). Sans négliger la dimension collective et familiale de ce processus, Parent et Perrier (2007) observent que les parents propriétaires ont une responsabilité et une autorité prépondérantes et donc une part plus importante de contrôle sur le processus décisionnel dans la disposition des avoirs de la ferme familiale (transférer, vendre ou démanteler) et dans la répartition du patrimoine familial entre les enfants.

Pour les parents, qui sont souvent partagés entre le désir de donner une part égale à tous leurs enfants et la volonté de transmettre la ferme au successeur au meilleur prix qu'ils sont capables de lui consentir pour favoriser son établissement et la pérennité de la ferme, la difficulté reste d'arbitrer ce dilemme (Handfield, 2006; Gasson et Errington, 1993). Dans cette perspective, l'installation de tous les enfants sur la ferme apparaît à certains producteurs agricoles comme la meilleure façon de résoudre à la fois la question de l'équité entre les enfants et celle de la pérennité de l'entreprise : l'héritage est ici confondu avec la succession. À l'inverse, d'autres prédécesseurs semblent voir dans le démantèlement de la ferme une solution pour assurer l'équité entre tous les enfants (Handfield, 2006). Dans les deux cas, la notion d'équité envers les enfants est souvent confondue avec le principe d'égalité (Taylor et Norris, 2000). Pour la réalisation de la transmission de la ferme, on sait qu'en fonction de certaines valeurs, représentations et règles familiales, la part que chaque membre de la famille (les parents transmetteurs, les enfants repreneurs et les autres enfants non successeurs) reçoit dans l'échange économique de l'entreprise agricole, tout comme ce que chacun « donne » en contrepartie (sous forme économique ou sociale) ou qu'il accepte de ne pas encaisser pour permettre la réalisation de la convention familiale, découle de stratégies compensatoires et différées (Handfield, 2006).

1.4 TRANSMISSION, FINANCEMENT ET ÉQUITÉ : INTERFACES

Dans la perspective d'une transmission familiale de l'entreprise agricole, la question des liens entre le choix d'un montage financier et le choix d'un mode de transmission de la ferme ne dépend pas seulement de la situation financière de celle-ci, mais aussi des règles d'équité familiale. En effet, la possibilité et la réalisation d'un processus de transfert de la ferme familiale sont tributaires, au moins en partie, de la mise en place de conventions négociées selon les besoins, attentes et aspirations des partenaires familiaux. Ces conventions débouchent sur la mise en place de diverses stratégies compensatoires et différées dans le temps. Citons, à titre d'exemples, l'instruction payée aux enfants non successeurs, le salaire versé aux enfants durant leurs années de travail, le travail non rémunéré accompli par les futurs successeurs, l'exclusion de lots boisés du transfert de la ferme, l'aide agricole fournie par les prédécesseurs une fois retirés, etc. (Handfield, 2006). Il s'agit d'autant de stratégies qui viennent moduler l'élaboration d'une convention familiale de transfert de l'entreprise agricole à la génération suivante, notamment en ce qui concerne la fixation d'un prix de vente, les modalités de la transmission de l'entreprise, le montage financier ainsi que la répartition de la responsabilité et de l'amortissement des investissements récents ou à réaliser pour favoriser la viabilité de l'entreprise et de l'établissement de la relève.

À ces enjeux du transfert se greffent des enjeux autour du retrait (moment, revenu, déménagement, etc.), notamment au regard d'une volonté de récupérer une partie du travail capitalisé dans la ferme et jamais rémunéré, ainsi que des enjeux autour de la reprise qui doit suivre l'établissement (capacité de rembourser la dette, de faire vivre la famille du successeur, de poursuivre le développement, etc.). La préparation et la réalisation du processus de succession de l'entreprise agricole ne peuvent faire abstraction de la famille (fratrie, conjoints) et seront nécessairement liées aux conditions de retrait des prédécesseurs et à la constitution de l'héritage des enfants non successeurs (Perrier, Allard et Parent, 2004). Dans cette optique, l'équité conduit également à établir des conventions qui visent à faciliter l'intégration des conjoints(e)s des successeur(e)s ou, au contraire, à les exclure au profit de la famille, afin de préserver l'identité et l'intégrité

du patrimoine agricole advenant, par exemple, un divorce ou un décès (St-Cyr, Richer et Dupuis, 1998). Les règles d'équité, les modes de transmission et les stratégies de financement se trouvent interreliées dans une dynamique à la fois intergénérationnelle et intragénérationnelle (entre enfants successeurs, enfants non successeurs et conjoint(e)s des uns et des autres).

En résumé, l'originalité de la recherche repose sur les idées novatrices suivantes qui montrent la complexité du phénomène :

- les règles d'équité ne sont pas que de nature intragénérationnelle, mais aussi intergénérationnelle;
- les modes de transmission et de financement ne dépendent pas seulement des contraintes et potentialités financières et économiques; ils sont aussi tributaires des conventions familiales établies en fonction des règles d'équité;
- le transfert de l'entreprise se situe donc hors du cadre d'affaires restreint puisqu'il doit prendre en compte les intérêts des autres membres de la famille;
- les conflits comme les consensus familiaux qui empêchent ou favorisent la transmission de l'exploitation agricole reposent sur des valeurs et des représentations sociales qui donnent lieu à des pratiques rationnelles pour les acteurs et à des stratégies complexes et souvent différées dans le temps;
- la perspective d'analyse favorise l'explication et la compréhension tant de la réalisation du processus de succession familiale que du démantèlement de l'entreprise.

La valeur de cette approche est de mieux cerner les relations entre les éléments culturels, sociaux et économiques en jeu dans le processus de transmission de l'entreprise agricole familiale. (Jean, Handfield et Boisjoly, 2005:3)

3.5 OBJECTIFS ET QUESTIONS DE RECHERCHE

Si l'on décompose le problème en ces composantes, les questions suivantes forment la trame de l'analyse que l'on veut faire de la réalité observée pour répondre à nos objectifs de recherche.

- Objectif : Dresser le portrait des agricultrices et agriculteurs québécois
 - Question :
 - Quelles sont les caractéristiques des agriculteurs québécois propriétaires de fermes familiales?
- Objectif : Dresser le portrait des fermes familiales québécoises
 - Question :
 - Quelles sont les caractéristiques des fermes familiales québécoises?
- Objectif : Décrire et expliquer les aspects concernant la transmission (ou le démantèlement) des fermes
 - Questions :
 - Les modalités de la transmission des fermes familiales varient-elles en fonction des caractéristiques des propriétaires de fermes?
 - Les caractéristiques des fermes influencent-elles les conditions de leur transmission et en quoi?
- Objectif : Décrire et expliquer les aspects liés au financement du processus de succession familiale
 - Questions :
 - Les stratégies de financement diffèrent-elles selon certains profils de producteurs agricoles?
 - Les modalités de financement dépendent-elles du profil technico-économique des fermes?
- Objectif : Décrire et expliquer les aspects liés à l'équité dans le cadre de la transmission (ou du démantèlement) de la ferme familiale
 - Questions :
 - Les profils personnels des agriculteurs ont-ils des effets sur leurs conceptions de l'équité?
 - Y a-t-il des caractéristiques des entreprises agricoles familiales qui affectent les règles d'équité que se donnent les agriculteurs?
- Objectif : Exposer et expliquer les liens entre des aspects de la transmission de la ferme, du financement du processus successoral et de l'équité familiale
 - Question :
 - En quoi certains aspects de la transmission, du financement et de l'équité sont-ils liés?

CHAPITRE 2: MÉTHODOLOGIE

INTRODUCTION

Ce chapitre vise à exposer les éléments qui concernent l'enquête, de sa préparation à l'analyse des données, ainsi qu'à présenter l'échantillon de la recherche.

2.1 PRÉPARATION DE L'ENQUÊTE

Il s'agit d'une enquête par sondage dont le questionnaire compte 95 questions réparties en six sections s'intéressant aux caractéristiques des répondants principaux et de leurs partenaires d'entreprise; à l'expérience d'établissement du propriétaire principal; aux opinions de celui-ci sur différents aspects de la transmission des fermes; à la position adoptée par le répondant principal en tant que transmetteur actuel ou futur de l'exploitation agricole; à la position prise par le répondant principal face à son propre retrait amorcé ou futur; et aux caractéristiques de l'entreprise agricole.

Afin de pré-tester le questionnaire, 60 entreprises réparties également entre les douze strates, soit cinq par région, ont été sélectionnées aléatoirement. De ce nombre, quatre ont été réalisés en face à face avec les répondants pour valider les questions et les modalités de réponses, tandis que les autres ont été envoyés par la poste. De ceux-ci, dix nous sont revenus complétés pour un total de quatorze questionnaires.

La population étudiée a été stratifiée par région. Vu le nombre réduit de fermes familiales au sein de certaines régions administratives, la région de la Gaspésie et des Îles-de-la-Madeleine a été combinée à celle du Bas-Saint-Laurent; la région de la Côte-Nord a été agrégée à celle du Saguenay-Lac-Saint-Jean; la région du Nord-du-Québec a été jumelée avec celle de l'Abitibi-Témiscamingue, et les régions de Laval et de Montréal ont été assimilées à celle de Lanaudière.

2.2 POPULATION ET ÉCHANTILLON

Les résultats présentés ici sont issus d'une enquête pan-québécoise réalisée au cours de l'hiver 2007. La réception des questionnaires complétés a duré environ trois mois et demi, les premiers ayant été reçus le 8 février et les deux derniers étant rentrés le 24 mai, pour un échantillon final de 880 fermes québécoises sur un total de 2 682 fermes enquêtées, ce qui correspond à un taux de réponse réel de 32,8%.² La population cible de la recherche comptait les entreprises agricoles dûment enregistrées auprès du Ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec en 2005. Cependant, puisque l'enquête s'adressait aux entreprises familiales, quelques critères de définition de la population ont été précisés. Ainsi, les fermes devaient correspondre à l'une ou l'autre des formes de propriété juridique suivantes : « personne physique », « indivise », « société en nom collectif », « société en commandite », « société en participation » ou « compagnie ». Les quelques fermes formées en « associations et autres groupes » ou en « associations personnifiées » ont été retirées de la population de départ tout comme celles qui étaient constituées sous forme coopérative et celles qui figuraient dans la catégorie « autres », ces différentes formes juridiques risquant peu de correspondre à des entreprises à propriété familiale.

Pour cibler plus encore les fermes familiales, celles où aucun des propriétaires ne se déclarait comme main-d'œuvre familiale selon la fiche d'enregistrement ont été rejetées, pour ne pas inclure les entreprises qui sont des holdings familiaux ou dont le propriétaire est une personne morale par exemple; il fallait donc qu'au moins un des propriétaires soit déclaré comme main-d'œuvre familiale pour que l'entreprise soit retenue dans la population cible.

² Le questionnaire ayant été distribué en français seulement, les familles strictement unilingues anglophones n'ont pu participer à l'enquête, ce qui constitue une restriction de population. Sur la base des informations fournies par le ministère quant au nombre de répondants désirant recevoir leur correspondance en anglais, et ce pour chacune des régions, nous avons pu établir la proportion maximale potentielle de répondants anglophones, proportion que l'on a retranchée de notre échantillon de base pour les fins de calcul du taux de réponse réel, bien que cette restriction soit probablement moindre que ce que nous avons estimé compte tenu que plusieurs de ces familles bénéficient d'au moins un membre bilingue dans la famille qui a pu aider le répondant principal à compléter le questionnaire. De plus, puisque la liste des noms d'entreprises datait de presque deux ans au moment de l'enquête, une partie des envois nous sont revenus, ces entreprises n'existant plus. Étant donné ces deux états de fait, l'échantillon visé par l'enquête a été de 2 682 entreprises agricoles.

Enfin, un critère lié au type de production a été considéré pour définir plus strictement les entreprises agricoles admissibles à l'enquête. Les entreprises devaient donc être inscrites dans une production animale ou végétale entrant directement dans l'alimentation humaine ou de manière indirecte en servant à alimenter les animaux d'élevage. Ainsi, les entreprises dont plus de 50% du revenu était issu de la production de bois, de sapins de Noël, de gazon, d'arbustes ornementaux, de fleurs et de plantes ornementales, etc. ont été systématiquement exclues de l'échantillon. Les entreprises à production céréalière, protéagineuse ou fourragère sont incluses dans l'enquête. D'autres entreprises, moins traditionnellement ou plus périphériquement associées à l'agriculture, comme le secteur aquicole ou les fermes équestres, ont été écartées de la population cible lorsque cette production représentait la production principale de l'entreprise. Enfin, les fermes où 50% de la production relevait d'une extension conceptuelle des notions de culture ou d'élevage, comme la production acéricole, ont été rejetées de la population de base de laquelle l'échantillon a été tiré, d'autant plus que ce type d'entreprise n'est pas encore marqué par une tradition de transmission, ayant été jusqu'à un passé récent une activité de diversification des fermes plutôt qu'une production principale constituant une entreprise indépendante. Par contre, compte tenu de la manière dont les données sont recueillies par le MAPAQ, on n'a pas pu exclure les fermes dont la production principale était l'apiculture ou l'élevage d'animaux à fourrure, celles-ci étant comprises dans la catégorie « autres productions » avec les élevages en émergence (ex. : bison, autruche, etc.) et avec la production cunicole, par exemple. L'échantillon a donc été tiré d'une population cible comprenant 24 468 entreprises agricoles.

Cet échantillon était de type probabiliste stratifié non proportionnel : l'échantillon tiré comptait 257 fermes par région, celles-ci étant au nombre de douze, en fonction des regroupements effectués. Selon les régions, le taux de réponse a varié de 27,2% dans la région de Lanaudière à 41,3% en Estrie. Ceci était inférieur au taux de réponse escompté qui était de 60%, et ce malgré les trois rappels effectués. Les données recueillies ont été pondérées³ sur la base de la probabilité de sélection et du taux de réponse différencié par strate. Tous les résultats présentés dans cet article ont été pondérés en fonction de ces

³ Renseignements détaillés disponibles sur demande aux auteurs.

deux aspects et sont donc généralisables à l'ensemble des fermes québécoises répondant aux caractéristiques définies ci-dessus. L'échantillon final est donc de 880 fermes et la marge d'erreur typique associée à cette taille d'échantillon est de 3,31%, 19 fois sur 20.

Tableau 2.1 Répartition de l'échantillon final par région

région	nombre de fermes	proportion brute	proportion pondérée
Bas-St-Laurent-Gaspésie-Î-de-M	99	11,25	8,33
Saguenay-Lac-St-Jean-Côte-Nord	80	9,09	5,03
Capitale-Nationale	74	8,41	3,89
Mauricie	71	8,07	4,04
Estrie	86	9,77	6,78
Lanaudière-Laval-Montréal	65	7,39	6,63
Outaouais	34	3,86	1,96
Abitibi-Témiscamingue-Nord-du-QC	85	9,66	2,98
Laurentides	60	6,82	4,13
Montérégie	69	7,84	26,14
Chaudière-Appalaches	72	8,18	17,08
Centre-du-Québec	85	9,66	13,02
total	880	100%	100%

2.3 COLLECTE ET ANALYSE DES DONNÉES

L'unité d'analyse étant la ferme, il fallait interroger quelqu'un au sein de l'entreprise, mais en se donnant des critères favorisant une homogénéité de l'échantillon pour permettre les comparaisons. Ainsi, le répondant principal ou la répondante principale devait être la personne qui détenait la totalité ou la majorité des parts de propriété de la ferme. Dans le cas où aucun des propriétaires n'était majoritaire, le répondant principal devait être celui ou celle qui détenait le plus de parts de propriété. Advenant que tous les propriétaires minoritaires détiennent la même proportion de parts ou d'actions de

l'entreprise, le répondant principal devait être la personne qui les détenait depuis le plus longtemps. Si tous les propriétaires étaient égaux et qu'ils se fussent établis en même temps, l'un ou l'autre d'entre eux devait agir comme répondant principal.

La population étudiée est composée de plusieurs sous-populations : des fermes où une relève a été établie depuis moins de dix ans ou qui ont été reprises ou démarrées il y a moins de dix ans; des entreprises agricoles où la famille a débuté mais non encore complété la réalisation du processus de transmission à une relève; des fermes où les propriétaires principaux prévoient transmettre la ferme au cours des dix prochaines années; d'autres où les propriétaires principaux espèrent initier un transfert dans un délai de plus de dix ans et, enfin, des exploitations dont les propriétaires établis depuis plus de dix ans ne prévoient pas qu'elles seront transférées à une relève familiale. Les deux premiers sous-groupes nous renseignent sur les logiques et pratiques récentes ou actuelles en matière de transfert et d'établissement, tandis que les autres permettent de mesurer les représentations et stratégies anticipées.

Par ailleurs, nous avons également recueilli des informations sur tous les copropriétaires associés aux propriétaires principaux. Ainsi, l'ensemble des propriétaires correspond à tous les détenteurs de parts ou d'actions des 880 fermes; ils sont 1 560 en tout à se partager la propriété de ces 880 fermes. L'ensemble des propriétaires compte donc les 880 propriétaires principaux et leurs copropriétaires. Pour tenir compte du fait que les 1 560 copropriétaires détiennent conjointement les parts de 880 fermes, toutes les analyses statistiques portant sur l'ensemble des propriétaires tiennent compte non seulement de la pondération (place de chaque ferme dans sa strate (région) et dans la population), mais également du fait que l'ensemble des propriétaires associés à une même ferme forment une grappe (« cluster »)⁴.

Les résultats d'analyse présentés dans ce rapport sont de nature descriptive, telles les mesures de tendance centrale et de dispersion et les distributions de fréquences. L'analyse croisée a permis d'enrichir ces résultats en montrant des relations avec d'autres

⁴ De telles analyses sont possibles dans les modules SVY de STATA. Renseignements détaillés disponibles sur demande aux auteurs.

variables. Notons que tous les résultats bi-variés présentés dans ce rapport sont statistiquement significatifs.⁵ Les résultats sont généralisables à l'ensemble des propriétaires principaux des fermes familiales québécoises, parce que l'échantillon est de type probabiliste d'une part, et parce que la pondération tient compte de la stratification non proportionnelle effectuée au départ et du taux de réponse réel pour chaque strate, d'autre part, ce qui permet la généralisation par inférence statistique. Par ailleurs, il faut rester prudent dans l'interprétation de certaines données analysées selon les cohortes d'établissement. Par exemple, l'âge moyen à l'établissement qui semble augmenter dans le temps est marqué par le fait que ceux qui s'étaient établis dans la cinquantaine par exemple durant les années 1970 risquent fortement de ne plus être propriétaires aujourd'hui. Autrement dit, il ne faut pas sur-interpréter certaines données de l'enquête sur le plan historique, car il ne s'agit pas d'une enquête longitudinale mais transversale.

⁵ Dans cette enquête, une relation est jugée statistiquement significative quand la probabilité associée au khi-carré est inférieure ou égale à 0,05, soit avec un niveau de confiance de 95%. Lorsque la probabilité associée au khi-carré indique une relation inférieure à 0,001 on a indiqué qu'elle était très significative et quand cette probabilité était légèrement supérieure à 0,05, on a indiqué que la relation était marginalement significative.

CHAPITRE 3 : RÉSULTATS

INTRODUCTION

Ce chapitre présente une analyse descriptive des données recueillies et des variables construites pour les traiter. On y fait donc état des distributions de fréquences et des mesures de tendance centrale et de dispersion. Les variables sont traitées suivant les trois notions principales de l'enquête, soit la transmission, le financement et l'équité, selon qu'elles visaient à mesurer un aspect de l'une ou l'autre de ces trois dimensions. Dans plusieurs cas, une variable majeure de l'analyse étant la situation de la famille la plus proche dans le temps en regard du transfert de la ferme, plusieurs des données recueillies sont croisées avec cette information pour mieux différencier les manières de penser et d'agir des agriculteurs et agricultrices en fonction de cette réalité.

En outre, beaucoup d'information a été recueillie sur les caractéristiques des répondants principaux, de leurs partenaires d'entreprise et de leur famille, ainsi que sur les entreprises agricoles, leur production et leur situation financière. Les informations faisant état de la situation actuelle ont généralement été demandées en utilisant le 1^{er} janvier 2007 comme date de référence. Nous dresserons donc le portrait des répondants principaux, celui de l'ensemble des propriétaires de fermes et celui des entreprises agricoles québécoises.

3.1 LES PROPRIÉTAIRES DES ENTREPRISES AGRICOLES

Le questionnaire visait à recueillir des informations sur tous les propriétaires de la ferme, c'est-à-dire tous ceux et celles qui détenaient en tout ou en partie l'entreprise sur le plan légal. On demandait au répondant principal d'indiquer les renseignements le concernant et ceux concernant ses partenaires d'entreprise. Le répondant principal était déterminé par des critères précis. Une première section présente donc le portrait des répondants principaux, qui sont en fait les propriétaires principaux, et une seconde, le portrait de l'ensemble des propriétaires, propriétaires principaux et copropriétaires inclus. Au total, ils sont 1 560 propriétaires à détenir 880 fermes, soit environ deux propriétaires par ferme en moyenne.

3.1.1. Les propriétaires principaux

Situation familiale la plus proche dans le temps en regard du transfert de la ferme

On a demandé aux répondants principaux d'indiquer la situation qui décrivait le mieux celle de leur famille en regard du transfert de la ferme en choisissant celle qui se trouvait la plus proche dans le temps. Les cinq possibilités étaient les suivantes : la relève a été établie depuis moins de dix ans (15,2%), la relève est en cours d'établissement (15,4%), l'établissement de la relève est prévu dans les dix prochaines années (20,2%), l'établissement d'une relève n'est pas prévu avant les dix prochaines années (18,4%) et il est peu probable qu'une relève familiale soit établie sur la ferme après la génération du répondant principal (30,8%).

Sexe et âge des propriétaires principaux

Neuf propriétaires principaux sur dix sont des hommes (91,7%). Les propriétaires principaux ont 50,2 ans en moyenne ($s = 9,84$ ans), le plus jeune ayant 19 ans et le plus âgé 87 ans.

On remarque que l'âge moyen à l'établissement tend à augmenter chez les propriétaires principaux. Ainsi, alors que ceux qui s'étaient établis avant les années 1980 avaient environ 24 ans, l'âge moyen à l'établissement a continuellement augmenté depuis les années 1980, passant de 28 ans à presque 32 ans dans les années 1990, pour atteindre en moyenne 34 ans et demi dans les années 2000. Cela semble refléter l'établissement de néo-ruraux, d'une part, et le fait que ceux qui s'étaient établis à un âge tardif avant les années 1980 risquent fort de ne plus être producteur agricoles aujourd'hui. En effet, alors que l'âge minimum n'a pas vraiment changé d'une décennie à l'autre, soit autour de 17 ans, l'âge maximal augmente d'une décennie à l'autre.

Parts de propriété et cohortes d'établissement

Ils possèdent 75% des parts de propriété de la ferme en moyenne, mais 42,4% sont propriétaires uniques et près du quart possèdent 50% des parts de propriété de la ferme. La fraction la plus importante est celle où les propriétaires principaux se sont établis dans les années 1980, soit le tiers d'entre eux (33,9%). Un peu plus du quart se sont établis au cours des années 1990 (25,8%) et un peu moins du quart sont propriétaires de la ferme depuis les années 1970 (22,1%). Seulement 10,8% des propriétaires principaux sont établis depuis les années 2000 et il reste encore des propriétaires établis depuis les années 1960 ou avant, ceux-ci comptant pour 6% des propriétaires principaux.

Travail hors ferme et de rémunération des propriétaires principaux

Seulement le quart des propriétaires principaux occupent un emploi hors ferme (25,7%) mais, de ceux-ci, la moitié occupent un emploi régulier à plein temps, ou un emploi saisonnier, temporaire ou occasionnel dans le tiers des cas (32,3%).

La moitié des propriétaires sont rémunérés par la ferme (49,3%). En fait, cette situation varie significativement en fonction de la structure juridique de la ferme. Ainsi, celles qui sont constituées en société par actions (compagnie) sont celles qui rémunèrent le plus souvent leurs propriétaires principaux (80,6%), alors que les propriétaires sont les moins souvent rémunérés lorsque la ferme est sous forme d'entreprise individuelle (75%). De

même, quand il s'agit d'une ferme constituée en société de personnes, les propriétaires principaux ont plus souvent tendance à ne pas retirer de rémunération de leur ferme (55,6%).

Évolution du statut civil et des régimes matrimoniaux

À leur établissement légal, la majorité des propriétaires principaux étaient déjà mariés (62%) et le quart étaient célibataires (23,4%). En date du 1^{er} janvier 2007, près des trois quarts des répondants principaux étaient mariés (72,2%) et seulement 7,4% étaient célibataires. Tant à leur établissement qu'aujourd'hui on retrouve peu de propriétaires principaux conjoints de fait (respectivement 10,9% et 12,8%).

En observant l'évolution des statuts civils chez les propriétaires principaux selon les périodes d'établissement, on remarque que le célibat chez les nouveaux établis reste à peu près stable à toutes les époques (22,6% en moyenne); qu'ils sont presque deux fois moins souvent mariés à l'établissement dans les années 2000 (46,8%) que dans les années 1960 (79,7%), cet état civil descendant pour la première fois sous la barre des 50% depuis la plus récente cohorte; et qu'ils se sont plus fréquemment établis en tant conjoints de fait depuis les années 1990. En effet, alors que cette proportion s'établissait à moins de 5% en moyenne avant les années 1990, elle était de 17,3% dans les années 1990 et grimpe jusqu'à 27,1% chez ceux qui se sont établis depuis l'an 2000.

Quant aux régimes matrimoniaux des propriétaires principaux mariés pour qui l'on connaît cette information (n = 534), plus de la moitié le sont sous le régime de la séparation de biens (57,2%), près du tiers sont en société d'acquêts (30,9%), et seulement 11,9% sont en communautés de biens. Selon l'époque d'établissement des répondants, on remarque que le choix d'un régime matrimonial a évolué. Ainsi, la séparation de biens, régime très majoritaire chez les propriétaires principaux établis dans les années 1960 (89%), ne cesse décroître et ne reste le régime matrimonial que de 40,4% des propriétaires mariés établis depuis les années 2000. La société d'acquêts a d'ailleurs continuellement pris de l'importante et dépasse légèrement la séparation de biens comme régime matrimonial des propriétaires principaux (43,1%). Enfin, la communauté de biens

reste marginale à toutes les époques, bien qu'elle semble avoir pris un peu plus d'importance depuis les années 1980.

Testament et assurance-vie

Par ailleurs, on constate que quatre propriétaires principaux de fermes sur cinq ont un testament. Ce fait varie significativement en fonction de la période d'établissement des propriétaires principaux. Les propriétaires établis dans les années 1980, 1970 ou 1960 sont ceux qui ont le plus souvent un testament, soit un peu plus de 80% d'entre eux, alors que cette proportion fléchit chez les cohortes établies plus récemment. En effet, les trois quarts de ceux établis dans les années 1990 (74,4%) et les deux tiers de ceux établis depuis l'an 2000 (67,6%) possèdent un testament. Cela varie également en fonction du statut civil actuel, les propriétaires principaux célibataires étant ceux qui ont le moins souvent un testament (40,7%), alors que ceux qui sont mariés ou conjoints de fait en possèdent un dans 79,8% et 77,8% des cas respectivement.

Dans le même ordre d'idées, on remarque que 87% des propriétaires principaux de fermes ont pris une assurance-vie et que cela varie en fonction du statut civil actuel. Ceux qui souscrivent le moins fréquemment à une assurance-vie sont les propriétaires célibataires (29,3%), alors que ceux qui le plus souvent sont couverts par une telle assurance sont ceux qui vivent en union de fait (93,5%).

Familles d'origine et familles propres des propriétaires principaux

Quant à leur famille d'origine, les propriétaires principaux ont en moyenne deux frères et deux sœurs. On observe qu'ils sont rarement enfants uniques (3,9%) et que la plupart proviennent de familles comptant des garçons et des filles (78,3%).

En moyenne, les répondants principaux ont trois enfants vivants et, parmi ceux qui en ont à charge, ils en ont deux en moyenne (n = 427). Parmi les enfants à charge, le plus âgé a près de seize ans en moyenne et le plus jeune douze.

De même, les propriétaires principaux ont en moyenne un fils et une fille. On constate que 10% des propriétaires principaux n'ont pas d'enfants ou pas encore, qu'ils ont plus souvent des familles qui ne comptent que des garçons (11,2%) par rapport à leur propre famille d'origine (6,6%), mais qu'ils ont aussi souvent des familles qui ne comptent que des filles (11,4%) alors que la même proportion est observée au sein des familles d'origine.

Si l'on décrit les familles des répondants principaux en fonction de leur propension à établir ou non une relève (voir tableau 3.1), on remarque que 18% de ceux qui disent qu'ils ne transmettront pas la ferme à une relève familiale n'ont effectivement pas d'enfants, et ont plus souvent des filles que les autres groupes (15,9%). Les filles restent donc moins souvent vues comme des relève potentiels. Les familles qui viennent de vivre ou sont en train de vivre un épisode de transfert de leur ferme sont aussi les familles où l'on retrouve le plus de familles composées de fils seulement (16,3%) et celles où il y a le plus de familles composées de fils et de filles (71,8%). Enfin, les familles qui anticipent d'établir une relève dans un avenir proche ou lointain présentent un profil mitoyen entre les deux premiers.

Tableau 3.1 – Types de familles selon la situation face au transfert

	sans enfant	fils seulement	filles seulement	fils et filles	total
ne transférera pas	18%	11,4%	15,9%	54,6%	100% (n = 270)
transfert récent	3,1%	16,3%	8,8%	71,8%	100% (n = 329)
transfert futur	11,6%	13,7%	10,1%	64,6%	100% (n = 255)

Prime d'établissement, scolarité et formation agricole

Les propriétaires principaux sont proportionnellement légèrement plus nombreux à ne pas avoir reçu de prime à l'établissement (51,8%). Quand on compare ce fait avec la période d'établissement, on observe que ceux qui se sont établis avant 1970 n'ont généralement

pas reçu de prime d'établissement (79,6%), alors que les propriétaires principaux établis dans les années 1970 et dans les années 1980 en ont majoritairement reçu une (53,4% et 54,6% respectivement), mais la proportion de propriétaires principaux qui n'ont pas reçu de prime d'établissement recommence à augmenter depuis les années 1990, passant de 53,9% dans les années 1990 à 59,9% dans les années 2000.

Quant à leur scolarité, ils sont seulement 7,7% à avoir complété des études universitaires. On observe que 21,1% des propriétaires principaux ont complété des études collégiales ou des études secondaires dans 40% des cas. Cependant, près du quart n'ont pas complété leurs études secondaires (22,7%) et il s'en trouve 8,6% qui n'ont que des études primaires (complétées ou non). De même, le tiers des propriétaires principaux détiennent un diplôme de formation agricole (31,3%), ce diplôme étant le plus souvent de niveau collégial (54,9%). D'ailleurs, ceux qui ont reçu une prime d'établissement sont majoritairement des diplômés de niveau collégial (57,5%) ou secondaire (50,2%); on note aussi que seulement le tiers des diplômés universitaires ont reçu une prime d'établissement. La tendance est plus frappante quand on regarde le fait d'avoir reçu ou non une prime d'établissement selon le type de diplôme agricole. Ainsi, ceux qui détiennent un diplôme de formation agricole de niveau collégial se sont qualifiés pour une prime d'établissement dans 71,2% des cas. Ceux qui ont un diplôme agricole secondaire ont reçu une prime d'établissement dans 61,5% des cas. Mais ceux qui ont obtenu un diplôme de formation agricole de niveau universitaire n'ont reçu une prime que dans 40% des cas.

3.1.2. L'ensemble des détenteurs de parts ou d'actions de fermes québécoises

Sexe, âge des propriétaires et liens avec les propriétaires principaux

Les entreprises agricoles québécoises sont largement détenues par des hommes (71,1%), alors que les femmes représentent 28,9% des propriétaires. Le tableau 3.2 montre la position des hommes et des femmes dans la propriété des fermes.

Tableau 3.2 – Comparaison des statuts des propriétaires selon le sexe

	a- ensemble des propriétaires	b- propriétaires principaux	ratio (n)b/(n)a
hommes	71,1%	91,7%	72,8%
femmes	28,9%	8,3%	16,2%
total	100% (n = 1503)	100% (n = 863)	

On remarque que près des trois quarts des propriétaires masculins sont les propriétaires principaux des entreprises agricoles, alors que 16,2% des propriétaires féminins le sont. La moyenne d'âge de l'ensemble des propriétaires des fermes est de 47,6 ans. La répartition des propriétaires selon des states d'âge montre que le quart ont 40 ans ou moins (23,8%), qu'un peu moins du tiers sont âgés de 41 à 49 ans (29,8%) et que près de la moitié (46,4%) ont 50 ans ou plus. Le calcul du taux de remplacement des agriculteurs (rapport entre le total des producteurs de 34 ans ou moins et le total des exploitants de 55 ans ou plus) indique un taux de remplacement de 53%.

Quand on regarde la répartition de tous les propriétaires par taille de ferme, on remarque que le quart de l'ensemble des propriétaires sont installés seuls sur leur entreprise (23,3%) et qu'un peu moins de la moitié sont installés à deux (ex. : conjoints, père-fils, frère-sœur, etc.). Près d'un propriétaire sur cinq est établi sur des entreprises qui comptent trois propriétaires (19%) et les autres sont installés sur des fermes comptant quatre propriétaires ou plus (12,3%), le plus grand nombre de propriétaires installés sur une ferme familiale étant de dix personnes.

Le plus souvent, les autres propriétaires sont liés aux propriétaires principaux du fait qu'ils en sont les conjointes ou conjoints (49,6%). Dans près du quart des cas, ils sont fils ou filles du propriétaire principal (23,5%) et c'est dans une proportion de 14,7% qu'ils sont frères ou sœurs du propriétaire répondant principal. Dans les autres cas, les autres propriétaires de la ferme sont les parents du propriétaire principal (7,4%), autre (3,9%) ou beaux-enfants (1%).

Lorsqu'on s'intéresse aux liens qui unissent les copropriétaires aux propriétaires principaux, on remarque que les femmes sont quatre fois sur cinq conjointes du propriétaire principal, qu'elles en sont les mères dans 7% des cas et les filles dans 6% des cas. Chez les hommes, on constate que 44,6% sont les fils des propriétaires principaux, que 30,4% sont les frères des répondants principaux et que 13,3% sont les conjoints des propriétaires principaux. Le tableau 3.3 montre la répartition des copropriétaires selon le sexe par rapport au lien avec les propriétaires principaux.

Tableau 3.3 – Liens des copropriétaires avec les propriétaires principaux, selon le sexe

lien	hommes	femmes	total
conjoint(e)	13,3%	79,9%	50%
fils ou fille	44,6%	6%	23,3%
père ou mère	7,5%	7%	7,2%
frère ou sœur	30,4%	2,2%	14,9%
autre	4,1%	4,9%	4,6%
total	100%	100%	100% (n = 601)

Parts de propriété et cohortes d'établissement

Le tiers de l'ensemble des propriétaires ont été établis sur la ferme au cours des années 1980 (32,1%), alors qu'environ le quart l'ont été au cours des années 1990 (26,6%), que moins du quart sont établis seulement depuis les années 2000 (22,6%) et que moins de 20% de tous les propriétaires s'étaient établis avant les années 1980 (18,7%).

L'âge moyen à l'établissement pour chaque cohorte varie significativement, selon trois groupes. Ainsi, alors que les agriculteurs établis dans les années 1970 ou avant s'établissaient en moyenne autour de l'âge de 24 ans, ceux qui se sont établis dans les années 1980 se sont établis autour de l'âge de 28 ans. De même, les producteurs établis depuis les années 1990 jusqu'à aujourd'hui se sont établis autour de 31 ans. L'âge d'établissement tend donc à augmenter.

L'ensemble des propriétaires de ferme se répartissent les parts de propriété de la façon suivante : le quart sont propriétaires uniques (24,9%), seulement 14% sont propriétaires majoritaires (de 51 à 99% des parts), un peu plus du quart détiennent la moitié des parts ou actions de la ferme (27,1%) et environ le tiers des propriétaires sont minoritaires (de 1% à 49% des parts).

Sur la répartition des parts entre les partenaires familiaux, selon le sexe, on constate une différence significative entre les hommes et les femmes, la moyenne des parts détenues par ces dernières étant de 38%, alors que les hommes détiennent en moyenne 62%. En outre, on observe une différence significative entre le nombre de parts détenues par les propriétaires de 40 ans ou moins par rapport à l'ensemble des propriétaires de plus de 40 ans, les premiers détenant en moyenne 46% des parts, les autres détenant 58% des parts.

Travail hors ferme et rémunération de tous les propriétaires

On observe que près des trois quarts de l'ensemble des propriétaires travaillent aussi en dehors de la ferme (72,5%), ce qui est beaucoup plus élevé que chez les seuls propriétaires principaux dont seulement le quart travaillaient hors ferme (25,7%). La contribution des autres propriétaires de la ferme se situe donc notamment dans l'apport d'un revenu extérieur.

On note une relation marginalement significative (probabilité associée au khi-carré = 0,068) entre le sexe du propriétaire et le fait de détenir ou non un emploi hors ferme. En effet, alors que près des trois quarts des hommes ne détiennent pas d'emploi hors ferme (73,5%), près d'une femme propriétaire sur trois en possède un (32%). De même, une relation marginalement significative (probabilité associée au khi-carré = 0,061) est observée entre le groupe d'âge des propriétaires et le fait d'occuper un emploi en dehors de la ferme. En général, les propriétaires âgés de moins de 50 ans ont légèrement plus tendance à en occuper un que ceux qui ont plus de 50 ans (environ 30% contre 25%). On observe également une relation marginalement significative (probabilité de 0,0694 associée au khi-carré) entre le fait d'occuper un emploi hors ferme et le pourcentage de

parts détenues par les propriétaires. Le fait de détenir un diplôme de formation agricole n'a pas d'influence statistiquement significative sur le fait d'occuper un emploi hors ferme, ni sur le type d'emploi hors ferme pour ceux qui en occupent un. Par contre, le fait d'occuper un emploi à l'extérieur de l'entreprise varie significativement en fonction du niveau de diplomation. Moins les détenteurs de parts de propriété sont scolarisés, moins ils travaillent hors ferme et plus ils sont scolarisés, plus ils ont tendance à travailler en dehors de l'entreprise agricole.

L'emploi hors ferme est de type permanent à temps plein dans la moitié des cas, chacun des deux quarts restants occupant soit un emploi permanent à temps partiel, soit un emploi temporaire, saisonnier ou occasionnel. D'ailleurs, le type d'emploi hors ferme varie significativement selon le sexe des propriétaires, les hommes accomplissant davantage des emplois occasionnels, saisonniers et temporaires (32,5%), alors que dans une proportion similaire (33,8%) les femmes occupent plutôt des emplois permanents à temps partiel. En outre, ce sont 49,1% des hommes et 53,4% des femmes détenant un emploi hors ferme qui en occupent un de type permanent à temps plein. De plus, le type d'emploi hors ferme varie significativement selon le niveau de diplôme obtenu. Ainsi, ceux et celles qui occupent des emplois occasionnels, saisonniers ou temporaires en dehors de la ferme n'ont le plus souvent pas complété leurs études secondaires. Les propriétaires et copropriétaires qui détiennent le plus souvent un emploi permanent à temps partiel à l'extérieur de la ferme sont plus souvent détenteurs d'un diplôme d'études secondaires. Enfin, les détenteurs de parts qui occupent un emploi permanent à temps plein hors ferme sont majoritairement détenteurs d'un diplôme d'études collégiales ou universitaires. On peut comprendre que le fait de détenir une formation supérieure permet de décrocher un emploi plus rémunérateur sur le marché externe, ce qui optimise le revenu familial.

La moitié de tous les propriétaires reçoivent tout de même une rémunération par la ferme (52,3%). Par contre, les femmes propriétaires sont moins nombreuses à recevoir un salaire versé par la ferme que les hommes propriétaires puisque 53,6% des femmes ne reçoivent pas de rémunération de l'entreprise agricole contre 54,3% des hommes qui en reçoivent une. Par ailleurs, environ trois propriétaires de ferme âgés de 45 ans ou moins

sur cinq (59,3%) reçoivent un salaire versé par la ferme, alors qu'un peu moins d'un propriétaire âgé de 46 ans ou plus sur deux (48,2%) ne retire pas de rémunération de l'exploitation agricole.

Évolution du statut civil et des régimes matrimoniaux

À leur établissement légal, la majorité des propriétaires de ferme étaient mariés (61%) et le quart étaient célibataires (23,5%). Au 1^{er} janvier 2007, plus des deux tiers des propriétaires de fermes étaient mariés (70,1%) et seulement un propriétaire sur dix était encore célibataire (9,3%). Tant à leur établissement qu'aujourd'hui on retrouve peu de propriétaires conjoints de fait (respectivement 12,2% et 15,2%). Le tableau 3.4 présente l'évolution des statuts civils de l'établissement au 1^{er} janvier 2007 et compare l'état civil entre les propriétaires principaux et l'ensemble des détenteurs de parts ou d'actions.

Tableau 3.4 – Statuts civils comparés des proprios principaux et de tous les propriétaires

	Proprios principaux	Ensemble des proprios	Proprios principaux	Ensemble des proprios
	à leur établissement		au 1 ^{er} janvier 2007	
célibataire	23,4%	23,5%	7,4%	9,3%
conjoint de fait	10,9%	12,2%	12,8%	15,2%
marié	62%	61,7%	72,2%	70,1%
déjà été marié	3,6%	2,7%	7,6%	1,1%
total	100% (n = 856)	100% (n = 1493)	100% (n = 807)	100% (n = 1445)

On note par ailleurs une évolution dans les statuts civils à l'établissement selon les époques d'établissement des propriétaires. Ainsi, avant les années 1970, environ 30% des propriétaires s'établissaient en étant encore célibataires, proportion ramenée environ à 26% jusque dans les années 1980, mais qui a fondu à 19% dans les années 1990 et jusqu'à 17% dans les années 2000. La proportion de propriétaires mariés à leur établissement était relativement restée stable jusque dans les années 1990, autour de 63%,

mais elle a chuté à 51,5% depuis les années 2000. Les diminutions observées chez les célibataires et les mariés sont dues à un déplacement en faveur des unions de fait, lesquelles sont passées successivement de moins de 10% avant les années 1990, à 15,5% dans les années 1990 pour grimper à 26,4% depuis les années 2000. On observe donc un certain « rattrapage » par rapport au reste de la société, mais la classe agricole reste encore assez conservatrice dans ses pratiques conjugales.

Quant aux régimes matrimoniaux de tous les détenteurs de parts ou d'actions qui sont mariés (n = 922), plus de la moitié le sont sous le régime de la séparation de biens (55%), le tiers sont en société d'acquêts (33,5%), et encore près d'un propriétaire marié sur cinq est en communauté de biens (11,6%).

Testament et assurance-vie

Par ailleurs, on constate que près de neuf propriétaires sur dix détiennent une assurance-vie (87,7%) et que quatre propriétaires de ferme sur cinq ont un testament (79,7%). Ces proportions sont comparables avec celles observées pour les seuls propriétaires principaux. On note cependant que les femmes ont significativement plus souvent un testament que les hommes (83,7% contre 78,1%). De même, on confirme que la propension à faire son testament augmente proportionnellement avec l'âge des agriculteurs. Alors que 87,5% des producteurs âgés de 56 ans ou plus ont fait leur testament, seulement 64,8% de ceux qui ont 40 ans ou moins en possèdent un. De plus, on remarque que les gens mariés sont ceux qui ont le plus souvent fait leur testament (83,6%), alors que les célibataires n'en ont un que dans 51,6% des cas, tandis que 75,4% des conjoints de fait en possèdent un.

On note que le sexe du propriétaire n'a aucune incidence sur le fait d'avoir ou non une assurance-vie, mais que cela varie en fonction du groupe d'âge des propriétaires. Les propriétaires qui en détiennent le moins souvent une sont ceux âgés de 56 ans ou plus (81,8%) et ceux qui sont âgés de 41 à 45 ans sont ceux qui sont le plus souvent assurés (95,6%). On peut penser que le coût des primes affecte la propension à acheter de

l'assurance-vie chez les premiers, alors que les seconds sont probablement davantage parents de jeunes à charge qu'il importe de protéger advenant le décès d'un parent.

Prime d'établissement, scolarité et formation agricole

On remarque qu'un peu plus de la moitié de l'ensemble des propriétaires ont obtenu une prime d'établissement (51%). Sans surprise, on note que le fait d'obtenir une subvention à l'établissement est davantage associé au fait d'avoir un diplôme agricole (69,8% des diplômés agricoles ont obtenu une prime d'établissement), alors que 57,9% de ceux qui n'ont pas de diplôme agricole n'y ont pas eu accès. Rappelons que les règles d'attribution de telles subventions ont été resserrées au fil du temps et que les montants octroyés sont devenus plus importants. D'ailleurs, la variation statistique est significative d'une période d'établissement à l'autre : environ 16% des agriculteurs établis avant 1970 ont reçu un diplôme de formation agricole, contre environ 24,5% pour ceux établis au cours des décennies 1970 et 1980. Cette proportion atteint 35% chez les producteurs installés au cours des années 1990 pour grimper à 49,4% chez ceux qui se sont installés depuis le début des années 2000.

On constate également que l'obtention d'une prime d'établissement varie significativement selon le sexe des propriétaires, quatre femmes sur cinq (82,5%) décrochant un diplôme agricole, alors que trois hommes sur cinq (62,6%) en obtiennent un. Les filles sont-elles plus persévérantes? Les garçons sont-ils plus souvent contraints d'abandonner pour travailler sur la ferme? Les filles doivent-elles davantage « faire leurs preuves » pour s'installer en agriculture? Les hommes comptent-ils davantage sur elles pour acquérir la connaissance technico-scientifique, valorisant plutôt la connaissance pratique et expérientielle pour eux-mêmes, dans une perspective de complémentarité des savoirs?

Parmi l'ensemble des propriétaires de fermes familiales, deux sur cinq ont obtenu un diplôme d'études secondaires (40,6%), un sur quatre a obtenu un diplôme d'études collégiales (24,2%), mais ils sont encore autant à ne pas avoir complété leur secondaire (25,8%) et seulement un agriculteur sur dix possède un diplôme universitaire. Ces

données sont comparables à celles observées chez les propriétaires principaux seulement. Par ailleurs, l'âge des propriétaires de ferme marque de manière très significative (probabilité associée au khi-carré = 0,000) le niveau de diplôme obtenu. En effet, ce sont les détenteurs de parts âgés de 40 ans ou moins qui détiennent le plus souvent un diplôme d'études collégiales (40,7%), alors que le diplôme d'études secondaires était celui obtenu le plus fréquemment par toutes les cohortes plus âgées, exception faite des 56 ans et plus qui détenaient le plus souvent une scolarité moindre, ce qui marque aussi un effet de génération puisque le système scolaire n'était pas aussi développé et accessible à l'époque où ils étaient jeunes.

Un tiers de tous les propriétaires de fermes familiales détiennent un diplôme de formation agricole (32%). Ceux-ci ont le plus souvent obtenu un diplôme collégial dans une technique agricole (58,6%) et 29,1% ont obtenu un diplôme agricole du secondaire professionnel, les autres ayant obtenu un diplôme agricole de niveau universitaire. On remarque en outre que le niveau de formation agricole augmente avec les cohortes. Alors que les propriétaires établis avant les années 1970 avaient le plus souvent un diplôme de niveau secondaire (63,6%) lorsqu'ils détenaient une formation agricole, la proportion est devenue presque égale entre les diplômés agricoles de niveaux secondaire (45%) et collégial (43,5%). À partir des années 1980, le diplôme agricole de niveau collégial a pris le pas sur les autres types de diplômes agricoles : ceux qui détiennent un tel diplôme sont passés de 56,9% dans les années 1980 à 66% dans les années 2000.

3.2 LES ENTREPRISES AGRICOLES

Une section entière du questionnaire visait à recueillir des informations sur les entreprises elles-mêmes. Ces informations sont de nature technique (production, superficie, etc.), de nature financière (revenu, dette, etc.), ou de nature humaine (historique familial, main-d'œuvre, etc.). Elles visent notamment à caractériser les fermes familiales québécoises, mais aussi à expliquer certaines observations à la lumière de ces caractéristiques.

Productions principales et revenu agricole

Trois productions se démarquent au sein des entreprises agricoles québécoises, pratiquées par environ le tiers d'entre elles (exclusivement ou en combinaison) : la production laitière (38,4%), la production céréalière (34,7%) et la production bovine (32,6%). Cependant, les productions qui procurent la plus grande partie (en %) du revenu agricole sont les suivantes : production laitière (85,1%, $s=17,4\%$), production de poulets ou de dindons (75,6%, $s=34,4\%$), production porcine (73,7%, $s=29,1\%$), production ovine ou caprine (70,2%, $s=29,1\%$). De celles-ci, la production laitière est celle qui présente la plus faible variation d'une ferme à l'autre quant à la proportion du revenu agricole qu'elle procure. Au total, environ les deux tiers des fermes familiales du Québec tirent plus de 50% de leurs revenus des productions animales, tandis qu'un peu moins du tiers tirent principalement leurs revenus des productions végétales. En outre, deux fermes sur cinq sont principalement inscrites dans une production contingentée.

Les données suivantes présentent quelques caractéristiques pour la production la plus importante, soit la production laitière. Ainsi, le nombre moyen de vaches traitées est de 49, mais cela varie passablement d'une ferme à l'autre, allant de six vaches à cinq cents vaches en lactation, avec un écart-type de 43,6. Le nombre de vaches traitées sur une ferme laitière se situe en deçà de cent dans 95,9%. Conséquemment, les quotas de production varient également beaucoup d'une ferme laitière à l'autre : ils sont en moyenne de 44,1 kilogrammes de gras par jour ($s=42,4$ kg/jour).

Le revenu agricole total brut des entreprises, soit les recettes de vente des produits agricoles et les indemnités d'assurance récolte et stabilisation (le cas échéant), était égal ou plus petit à 100 000\$ dans le tiers des cas (33,5%) et supérieur à cette borne mais sans dépasser 250 000\$ pour un peu plus du quart des exploitations (27,2%). Moins du quart des entreprises présentent un revenu supérieur à 250 000\$ sans excéder 500 000\$ (23,6%), les autres entreprises dégagent un revenu agricole total brut supérieur à un demi-million de dollars. Environ le tiers des entreprises indiquent avoir subi une perte au cours de leur dernier exercice financier (35,8%), celle-ci étant pour la plupart égale ou en-deçà de 50 000\$.

Revenu agricole et revenu familial

On remarque que près d'une entreprise agricole sur deux procure le seul revenu à la famille (47,4%). Moins du quart des entreprises fournissent plus de 50% du revenu familial tout en bénéficiant d'autres sources de revenu pour le compléter (22,8%). Ce sont donc environ 70% des entreprises agricoles qui fournissent le revenu principal de la famille agricole. Par ailleurs, 29,8% des fermes ne procurent pas au-delà de 50% du revenu familial, dont 14,2% qui procurent moins de 25% de ce revenu.

Par ailleurs, on relève au plan statistique des relations très significatives entre la proportion du revenu agricole dans le revenu total du ménage et le revenu agricole total brut de la ferme, sa valeur marchande et sa dette d'entreprise. Ainsi, sans surprise, on constate que plus le revenu de la ferme est faible, moins il occupe une proportion importante du revenu familial total. À l'inverse, plus le revenu agricole s'élève, plus il tend à composer une part plus grande du revenu familial total. En effet, cette situation où le revenu familial équivaut à la totalité du revenu agricole correspond à la réalité de deux fermes sur trois ayant un revenu de plus de 250 000 dollars (65,3%).

En outre, bien qu'on observe que la proportion occupée par le revenu agricole dans le revenu familial croît avec la dette de l'entreprise, la proportion de fermes sans ou avec peu de dettes (moins de 500 000\$) dont le revenu agricole compose la totalité du revenu familial reste plus élevée que la proportion de fermes sans dette qui doivent compléter le

revenu familial par des revenus extérieurs (42,7% contre 23,6% pour les fermes sans dette et 41,9% contre 13,2% pour les fermes avec une faible dette). Par ailleurs, sur la question de la valeur marchande, on remarque un plafonnement chez les fermes ayant une valeur marchande supérieure à deux millions de dollars. En effet, environ 60% d'entre elles comblent la totalité du revenu familial par le revenu agricole total brut, tout comme les entreprises valant entre un et deux millions.

Dettes et valeur marchande des fermes

La dette médiane actuelle des exploitations totalise de 100 001\$ à 250 000\$. Si une ferme sur cinq (19,5%) ne compte aucune dette, cette dernière totalise plus de 500 000\$ pour une entreprise sur quatre (25,7%) et une sur dix présente même une dette dépassant le million de dollars.

Selon l'estimé des producteurs, les fermes d'aujourd'hui valent en deçà de 500 000\$ dans 30% des cas; la valeur marchande est supérieure à cette borne sans dépasser le million de dollars dans le quart des cas (23,7%); elle se situe entre un et deux millions dans 27,1% des cas; et la ferme vaut au-delà de deux millions de dollars dans 19,2% des cas.

Lorsqu'on croise l'information sur la dette en fonction de la valeur marchande actuelle estimée, on observe une relation significative où les fermes ayant la plus faible valeur marchande (500 000\$ ou moins) sont celles qui sont le plus souvent sans dette (35%). Néanmoins, les fermes à faible valeur marchande présentent souvent une dette de même taille, c'est-à-dire que celle-ci ne dépasse pas 500 000\$ dans 64,2% des cas. En revanche, les fermes dont la valeur marchande varie de 500 001\$ à 1 000 000\$ présentent généralement une dette plus faible que cette valeur, plus des deux tiers d'entre elles ayant une dette inférieure à 500 000\$. Les entreprises valant plus d'un million de dollars, mais moins de deux millions, ont une dette variant de 500 000\$ à 1 000 000\$ dans 60% des cas et, dans 28,5% des cas, celle-ci grimpe à plus d'un million de dollars sans excéder deux millions. Quant aux entreprises valant plus de deux millions de dollars, leur dette se situe le plus souvent entre un et deux millions de dollars (37,9%), mais 31,6% ont une dette variant entre 500 000\$ et un million de dollars. Autrement dit, la dette semble augmenter

plus lentement que la valeur marchande des fermes. Le tableau 3.5 présente les résultats de cette relation statistique entre la valeur marchande et la dette actuelles.

Tableau 3.5 – Proportion des dettes agricoles selon la valeur marchande des fermes

dettes	valeur marchande				total
	500 000\$ ou moins]500 000\$ à 1 M\$]]1 M\$ à 2 M\$]]2 M\$ ou plus	
sans dettes	35%	21,6%	6,7%	10,1%	19,4%
500 000\$ ou moins	64,2%	69,7%	60%	13,4%	54,6%
]500 000\$ à 1 M\$]	0,5%	8%	28,5%	31,6%	15,9%
]1 M\$ à 2 M\$]	0,3%	0,7%	4,8%	37,9%	8,8%
]2 M\$ ou plus	0	0	0	7%	1,3%
total	100% (n = 276)	100% (n = 181)	100% (n = 211)	100% (n = 136)	100% (n = 804)

Forme juridique des entreprises

On observe que 37% des exploitations agricoles sont constituées en entreprises individuelles, que presque autant sont des sociétés par actions (35,6%) et que les 27,4% autres sont des sociétés de personnes, pour la très grande majorité des sociétés en nom collectif.

Superficie des terres

La superficie moyenne de la terre agricole principale (incluant les terres adjacentes qui lui sont rattachées) est de 251,1 acres (101,6 hectares) avec un écart-type très élevé ($s=297,9$ acres), les superficies observées pouvant aller jusqu'à 3 554 acres (1 438,3 ha). De cette superficie, près des deux tiers sont généralement en culture ou en jachère (165,8 acres), plus du quart sont des superficies boisées ou des érablières (74,5 acres), et le reste correspond à des terres à foin, des friches ou des pacages (27,7 acres). Un peu plus du

tiers des fermes affirment posséder d'autres terres non rattachées par contiguïté à la terre principale (34,9%). En moyenne, celles-ci possèdent ainsi 195,9 acres (79,3 ha), bien que l'écart-type très élevé ($s=240,1$ acres) indique une variation assez importante entre les fermes, certaines possédant jusqu'à 1 620 acres (655,6 ha) de terres non rattachées par contiguïté à la terre principale et à ses terres adjacentes. Ceci implique pour les agriculteurs des possibilités de vente foncière ou d'installation d'une relève de manière indépendante de la ferme familiale.

Peu de fermes louent de leurs terres à d'autres producteurs, entreprises ou personnes (12,1%), mais en contre-partie la moitié louent des terres appartenant à d'autres producteurs, entreprises ou personnes.

Pérennité intergénérationnelle des fermes

Concernant la génération familiale la plus récemment établie sur la ferme, il s'agit le plus souvent de la première génération familiale (29,2%) alors qu'il s'agit tant de la deuxième génération que de la troisième génération dans le quart des cas chacun. Il n'y a que 22% des entreprises agricoles qui appartiennent encore à la même famille au-delà de trois générations. Seulement le tiers des fermes (34,2%) ont toujours appartenu à la même lignée familiale depuis leur création. Trois entreprises agricoles sur quatre ont d'ailleurs été acquises ou constituées par les ancêtres de la famille ou par la famille actuelle au cours du XX^e siècle (76,3%), en particulier au cours du dernier quart de ce siècle (27,7%). La pérennité familiale apparaît donc plus comme un mythe qu'une réalité.

Cependant, les fermes sont généralement plus âgées que cela. En effet, dans les deux tiers des cas environ (65,8%), elles ont appartenu à d'autres familles avant les ancêtres des propriétaires actuels ou avant les propriétaires actuels eux-mêmes dans le cas d'une première génération familiale. De celles-ci, la moitié sont exploitées depuis avant le XX^e siècle, principalement depuis la deuxième moitié du XIX^e siècle (28,3%).

Main-d'œuvre agricole

Les deux tiers des exploitations agricoles rémunèrent au moins l'un des propriétaires de la ferme, mais seulement le tiers des entreprises emploient et rémunèrent un membre de la famille non propriétaire (35,9%). De même, on retrouve à peine plus de fermes qui recourent à une main-d'œuvre non familiale (38,6%). Celles-ci peuvent employer, en concomitance ou non, des travailleurs sur une base occasionnelle, saisonnière ou temporaire (91,8%), de la main-d'œuvre régulière à temps partiel (29,6%) des employés réguliers à temps plein (34,5%). Celles qui emploient de la main-d'œuvre sur une base irrégulière emploient en moyenne six personnes, celles qui recourent à de la main-d'œuvre à temps partiel sur une base régulière emploient deux ouvriers et celles qui ont des employés réguliers à temps plein en embauchent également deux en moyenne. Par ailleurs, près d'une ferme sur deux bénéficie occasionnellement du travail non rémunéré accompli par des membres de la famille ou de la parenté (48,6%), tandis que 21,2% déclarent en bénéficier sur une base régulière. Le travail agricole rémunéré n'a donc pas encore évacué le travail familial gratuit qui compte toujours pour une part importante des entreprises. Par contre, on constate que plus les entreprises agricoles ont des revenus élevés, moins elles ont recours aux services d'une main-d'œuvre familiale non rémunérée sur une base régulière.

3.3 LA TRANSMISSION DE LA FERME

La transmission de la ferme est envisagée comme un méta-processus qui comprend quatre sous-processus : l'établissement des successeurs et son corollaire, le retrait des prédécesseurs; le transfert de la ferme et son corollaire, la reprise de la ferme. Tout un pan de l'enquête visait à recueillir de l'information sur l'établissement du répondant principal afin de mettre éventuellement ces informations en parallèle avec ses anticipations sur l'établissement de sa propre relève. De plus, une autre partie de l'enquête portait sur les stratégies de retrait et de transfert anticipées ou en cours de réalisation dans certains cas. L'étude de la transmission de la ferme porte donc sur deux temps : l'établissement passé ou en cours du répondant principal et son retrait futur ou en cours.

3.3.1 L'établissement des propriétaires principaux

Types et stratégies d'installation en agriculture

Le mode d'établissement des répondants s'est majoritairement déroulé par reprise de la ferme des parents (56,9%), plus rarement celle de la parenté ou de la belle-famille (8,3%). Par ailleurs, c'est tout de même plus du tiers des répondants qui ont repris une ferme opérationnelle d'un producteur non apparenté, une ferme abandonnée par un ancien producteur non apparenté ou qui ont démarré une nouvelle exploitation (34,9%). Sous un autre angle, près du quart des établissements des répondants principaux s'étaient effectués sur des fermes constituées par eux-mêmes ou des fermes non opérationnelles anciennement exploitées par leurs parents ou des personnes non apparentées (24,2%), les autres ayant repris des fermes opérationnelles. Le tableau 3.6 présente en synthèse les types de reprises de ferme selon l'état de l'entreprise.

Tableau 3.6 - Types de reprises de ferme

lien avec le producteur état de l'entreprise	reprise d'une ferme d'un producteur apparenté	reprise d'une ferme d'un producteur non apparenté ou nouvelle entreprise	total
reprise d'une ferme opérationnelle	63,8%	12,1%	75,9%
reprise d'une ferme abandonnée ou nouvelle entreprise	1,3%	22,8%	24,1%
total	65,1%	34,9%	100% (n = 857)

D'ailleurs, dans les trois quarts des cas, l'établissement du répondant s'était traduit par la reprise de la totalité des actifs du prédécesseur (72,2%) et, le plus souvent, celui-ci avait cédé ses actifs de son vivant pour assurer l'installation du repreneur (93,6%). Par ailleurs, la réception de la ferme par donation ou par héritage représente un mode de transfert peu fréquent (7,9%).

Modes d'établissement familiaux

On constate que le statut de propriétaire des répondants principaux à leur établissement est le plus souvent celui de propriétaire individuel (58,4%) et le transfert des parts, des actions ou de la ferme s'est en grande majorité réalisé en bloc unique (88,3%) plutôt que par transfert graduel. On comprend que plusieurs transferts à une relève multiple ou en association sont donc effectués en bloc. Lorsque le répondant principal s'était fait à l'origine avec au moins un autre partenaire, c'était le plus souvent avec son conjoint ou sa conjointe dans près d'un cas sur deux (48,3%), sinon avec son père (29,1%) ou l'un de ses frères (27,4%) ou, bien que moins souvent, avec sa mère (17%). Les autres cas de figure sont rares. En outre, trois répondants principaux sur cinq n'ont pas changé de situation en regard de la propriété de la ferme (62,3%), mais on note que près du quart sont devenus des propriétaires majoritaires ou égalitaires 50-50, ce qui peut découler par

exemple, du retrait d'un partenaire ou de l'intégration d'une conjointe ou d'un conjoint exclu de l'établissement ou intégré comme partenaire minoritaire au départ.

Le mode de transfert est directement lié à la période d'établissement. Alors que les proprios installés avant les années 1970 s'étaient établis par transfert en bloc dans 96,7%, cette proportion se situe à 85,3% depuis les années 2000, après avoir atteint son plus bas niveau au cours des années 1990 (80,6%). On remarque que le transfert graduel s'est installé dans les années 1970, mais qu'après avoir connu sa plus grande popularité dans les années 1990, ayant passé de 10,9% à 19,4% au cours de cette période, il est moins répandu dans les années 2000 (14,7%). La probabilité associée au khi-carré est très forte et égale à 0,000. Le transfert graduel de la propriété ne semble donc pas être une stratégie qui ait été autant mise à profit qu'elle aurait pu l'être.

La proportion de propriétaires égalitaires dans un partage de 50-50 des parts ou actions de l'entreprise agricole a peu augmenté depuis les années 1980, étant passée de 21,6% à 25,6% des établissements au cours des années 2000. Les établissements en tant que partenaire majoritaire ou minoritaire sont en diminution depuis les années 1990, étant respectivement passés de 15,5% à 7,3% et de 21,5% à 18,3% dans les années 2000 et cette relation est très significative, la probabilité associée au khi-carré étant de 0,000. Quant à eux, les proprios uniques à leur établissement ont repris légèrement de l'importance (49,9%) après leur chute constante au cours des décennies précédentes (de 93,2% avant 1970 à 42% dans les années 1990).

3.3.2 Le retrait du prédécesseur et l'établissement de sa relève

Aide gouvernementale souhaitée au retrait

En ce qui a trait à l'aide que l'État apporte ou pourrait apporter pour faciliter le retrait des prédécesseurs, les deux tiers des répondants considèrent qu'il faut bonifier les abris fiscaux pour assurer le transfert de la ferme (65,9%), qu'il s'agisse d'un transfert familial ou qu'il soit réalisé hors famille, et la moitié pensent que l'État devrait envisager de soutenir les prédécesseurs en leur versant un montant forfaitaire visant à compenser

l'écart entre le prix auquel les cédants voudraient vendre et le prix auquel les successeurs peuvent racheter (49,3%). En effet, on sait bien que les parents envisagent généralement un prix préférentiel, par rapport à la valeur marchande, pour assurer l'établissement de leur relève familiale. On sait également que la relève ne peut emprunter que pour un certain montant fixé par les prêteurs et garants, en fonction d'un risque financier calculé. Ceci a pour conséquence directe que plusieurs prédécesseurs doivent accorder un prix encore plus préférentiel que ce qu'ils étaient prêts à consentir, ou alors ils conviennent d'arrangements parallèles avec leur relève. Dans le premier cas, c'est leur qualité de vie au retrait qui risque d'être compromise; dans le second cas, c'est la pérennité de l'établissement de la relève qui se trouve fragilisée.

Aide gouvernementale non souhaitée au retrait

Par contre, là où les répondants souhaitent le moins voir l'État intervenir pour les aider dans leur retrait, et ce dans près de neuf cas sur dix, c'est à l'égard d'un financement en vue de les aider à se relocaliser après le transfert de la ferme et en ce qui concerne le paiement des multiples frais et honoraires que le transfert engendre pour les cédants. C'est dans une aussi grande proportion qu'ils ne souhaitent pas non plus que l'État instaure une pension de pré-retraite pour les prédécesseurs qui accepteraient de transmettre tôt leur entreprise à leur relève et ce sont huit répondants sur dix qui ne pensent pas qu'il faut leur permettre d'accéder aux programmes de retraite existants avant l'âge requis, dans le cadre d'un transfert de leur ferme. En fait, on peut se demander si, d'une part, les propriétaires principaux de fermes familiales craignent l'ingérence de l'État dans leurs affaires privées ou, d'autre part, s'ils craignent justement qu'on les incite trop rapidement à se retirer contre leur gré, donnant ainsi à penser que l'agriculture reste encore aujourd'hui davantage un mode de vie qu'un simple emploi.

Innovation envisagée sur le plan de l'aide gouvernementale

Une autre proposition ne remporte pas majoritairement d'appui, mais suscite un certain intérêt chez les répondants, soit l'idée d'instaurer une pension spéciale seulement pour les agriculteurs qui transmettent leur ferme. C'est un producteur sur trois qui est en faveur de

cette solution pour faciliter le retrait. Bien qu'à première vue, peu d'options remportent la palme auprès des répondants pour assurer leur retrait, il faut bien voir qu'il s'agit ici de solutions proposées dans le cadre d'un retrait de la ferme, alors qu'une forte proportion de répondants ne pensent pas qu'ils vont transmettre celle-ci.

D'ailleurs, lorsqu'on croise l'information concernant les intentions de transfert, on observe une relation statistique très significative (probabilité associée au khi-carré = 0,002) entre la situation familiale face au transfert et la propension à adhérer ou non à l'idée d'instaurer une pension spéciale pour les agriculteurs qui transmettent leur ferme. Ceux qui viennent de vivre le transfert ou sont en train de le réaliser sont d'accord dans une proportion variant autour de 36% et ceux qui s'apprêtent à transmettre leur ferme au cours des prochaines années ou qui anticipent un transfert à plus long terme sont d'accord avec cette idée dans 41% des cas, mais cette proportion chute à 22% seulement chez les répondants qui n'envisagent pas transférer leur ferme à une relève.

Mode de transfert de ferme et de retrait envisagé

Trois propriétaires sur quatre pensent qu'ils feront un transfert graduel à leur relève (72,2%). Ceux qui ont eux-mêmes été établis par transfert graduel sont davantage en faveur de cette idée (91,5% contre 70,2%) et ceux qui avaient un ou plusieurs partenaires à leur établissement sont plus en faveur de ce mode de transfert que ceux qui étaient propriétaires uniques à leur établissement (82,4% contre 65,5%). Ces relations sont statistiquement significatives (les probabilités associées au khi-carré égalent respectivement 0,002 et 0,001).

Si l'on examine maintenant la façon dont les producteurs envisagent leur retrait de la ferme, neuf propriétaires principaux sur dix préféreraient que ce soit de manière graduelle. Pour ceux qui envisagent le transfert de leur ferme dans un avenir rapproché ou lointain, lorsque le transfert envisagé est de type graduel, on anticipe également un retrait progressif dans la quasi-totalité des cas (98,4%), mais lorsque le transfert prévu est en bloc, on anticipe tout de même un retrait graduel dans 86,7% des cas (probabilité associée au khi-carré = 0,000). Ceci tend à confirmer l'idée que le transfert de la ferme

est un processus distinct du retrait des producteurs : on peut bien transférer les actifs par acte notarié en bloc, mais avoir entamé son retrait graduellement en prenant moins de responsabilités, en réduisant ses heures de travail, en développant d'autres intérêts, etc.

Disposition de la maison au transfert de la ferme

En ce qui concerne l'inclusion ou l'exclusion de la maison du transfert de la ferme familiale, 44,8% des familles agricoles incluront la maison dans la transaction par obligation en quelque sorte puisque la maison est « attachée » légalement à la ferme. En fonction du fait que la maison de ferme avait été incluse ou non dans le cadre de l'établissement des répondants, la relation statistique (probabilité associée au khi-carré = 0,000) montre qu'une maison qui était incluse dans la transaction du transfert au répondant sera le plus souvent également incluse dans celle du transfert à la relève du répondant parce que la maison fait partie du foncier de la ferme, donc par obligation légale, et ce dans 57,3% des cas. Par contre, lorsque la maison de ferme n'avait pas fait l'objet du transfert avec la ferme au moment où les répondants s'étaient installés, ceux-ci sont également plus enclins à exclure leur maison de la transaction du transfert (39,3%), mais 27,6% jonglent avec l'idée de l'inclure ou non dans la transaction lorsqu'ils ont la possibilité de l'exclure du transfert.

Scénarios de relève

Le tableau 3.7 montre les différents scénarios de relève envisagés par les propriétaires principaux, excluant donc ceux qui n'envisagent pas transférer leur ferme. Ceux-ci préfèrent en premier lieu transférer à un jeune qui est préférablement déjà en couple avec une conjointe ou un conjoint qui soit intéressé à l'agriculture et à la ferme. On préfère donc encore transférer à un jeune plutôt qu'à deux ou plusieurs jeunes. De même, on préfère transférer à un jeune en couple et non à jeune encore célibataire. Enfin, on préfère que la conjointe ou le conjoint soit intéressé à participer à la ferme.

Tableau 3.7 – Caractéristiques recherchées chez la relève

nombre de jeunes	statut civil	conjoint(e) intéressé(e)
un jeune : 60,4%	célibataire : 37,6%	oui : 64,1%
plus d'un : 39,6%	en couple : 62,4%	non : 35,9%
100% (n = 494)	100% (n = 494)	100% (n = 494)

Scénarios de disposition de la ferme au retrait

Les propriétaires de ferme aspirent majoritairement à se retirer par voie de transfert à une descendance familiale de sang ou d'alliance (64,8%). Les stratégies qui reviennent le plus souvent en deuxième choix sont les suivantes : transfert à un membre de la parenté élargie (17,2%), vente de certains actifs tout en en conservant une partie que ce soit pour le travail, l'usage personnel ou la location (13,4%) et vente à une famille agricole locale dont l'un des enfants voudrait s'établir (12%). Cette dernière stratégie est la seule qui ouvre à la pérennité de la ferme en dehors de la famille, mais elle reste un second choix. Spécifions que trois répondants sur cinq ont indiqué une deuxième préférence pour se départir des actifs de la ferme au moment de se retirer (60,1%).

On a opéré un regroupement des modalités pour croiser les scénarios « un » et « deux », le cas échéant (n=529). D'abord, lorsqu'on regarde ceux qui envisagent des stratégies de disposition des actifs qui favoriseraient le maintien intégral de la ferme versus ceux dont les stratégies entraîneraient un maintien partiel de la ferme ou carrément la disparition de celle-ci, on observe que ceux qui envisagent un premier choix favorisant le maintien intégral ont davantage tendance à choisir un deuxième scénario de disposition des actifs qui permettrait également le maintien de la ferme en tout (35,4%) ou en partie (39,8%). Cependant, ceux qui ont privilégié une stratégie permettant un maintien partiel de la ferme ou impliquant le démantèlement de celle-ci sont plus enclins à envisager un scénario conduisant à la disparition de l'entreprise, respectivement dans 69,5% et 48% des cas.

Ensuite, lorsqu'on regarde les manières de se départir des actifs de la ferme au moment du retrait, soit par transfert (donc à l'intérieur de la famille), soit par vente (donc à l'extérieur de la famille), neuf propriétaires principaux sur dix qui envisagent la vente comme solution l'envisagent encore comme deuxième choix, mais sous une autre forme. Cependant, moins des deux tiers (62,7%) de ceux qui envisagent de procéder par le transfert des actifs en premier choix optent encore pour une stratégie de transfert en second choix (probabilité associée au khi-carré = 0,000). Par exemple, un producteur qui songe à vendre sa ferme à une relève agricole sans ferme ou à un néo-rural en premier choix, aura davantage tendance à envisager en deuxième choix une vente partielle assortie de la conservation de certains actifs ou encore une vente par encan. Ceci peut être conditionné par la présence ou non d'une relève potentielle. Par ailleurs, il reste à expliquer le choix d'effectuer une vente partielle ou complète.

En ce qui a trait au choix du transfert comme stratégie première de disposition des actifs de la ferme, il n'est pas impossible qu'un propriétaire principal qui envisage un transfert global à sa descendance directe ou à une relève apparentée non filiale en premier choix opte en second lieu pour une stratégie de vente dans un peu plus du tiers des cas (37,3%). Ceci peut être conditionné par l'acceptation ou le refus de la relève pressentie. Donc, en résumé : un propriétaire principal dont le premier choix est la vente envisage rarement une autre solution, mais un producteur qui envisage en premier lieu une stratégie de transfert peut plus facilement opter pour une stratégie de vente en deuxième choix, bien que cette donnée ne tienne pas compte de la vente ou du transfert de l'entreprise de manière intégrale ou partielle.

Si l'on veut tenir compte de cette information en analysant le premier choix des propriétaires principaux de fermes, on constate que la quasi-totalité des propriétaires principaux qui envisagent une stratégie de transfert visent la pérennité de la ferme dans son intégralité (98,4%), alors que ceux qui envisagent une stratégie de vente ne visent la pérennité de l'entreprise que dans moins d'un cas sur deux (46,1%).

Par ailleurs, si l'on fait intervenir la variable régionale, on s'aperçoit que le fait de choisir une stratégie en second choix qui soit en relation avec celle choisie comme premier choix n'est significatif que pour les régions du Bas-Saint-Laurent, de Lanaudière, de l'Abitibi-Témiscamingue et que cette relation est marginalement significative pour la région de la Capitale-Nationale.⁶ Dans tous les cas, on remarque que les stratégies de vente ou de transfert en premier choix restent le plus souvent du même type dans un second choix de stratégie. Le tableau 3.8 illustre les proportions observées dans ces régions.

Tableau 3.8 – Préférence pour un type de stratégie de disposition des actifs au retrait

région (nombre de propriétaires principaux ayant exprimé deux choix pour se départir des actifs à leur retrait)	préférence pour une stratégie de vente en premier et deuxième choix	préférence pour une stratégie de transfert en premier et deuxième choix
Bas-Saint-Laurent (n=51)	83,3%	64,4%
Lanaudière (n=36)	83,3%	73,3%
Abitibi-Témiscamingue (n=40)	100%	75,8%
Capitale-Nationale (n=41)	60%	77,8%

Il faut bien se garder de conclure par exemple que les producteurs du Bas-Saint-Laurent songent moins à transférer que ceux des autres régions, car ils peuvent être plus nombreux à n'avoir mentionné qu'un seul choix et celui-ci peut être orienté vers le transfert, ce qui peut au contraire indiquer que c'est la seule option envisagée pour eux, sans hésitation.

Motivations et préoccupations dans le cadre du retrait

Deux motivations incitent les propriétaires exploitants à se retirer de l'agriculture : l'incapacité à accomplir les tâches sur la ferme (46,5%) et le fait d'avoir une relève ou un

⁶ Les probabilités associées au khi-carré sont les suivantes : 0,026 pour le Bas-Saint-Laurent, 0,008 pour Lanaudière, 0,000 pour l'Abitibi-Témiscamingue et 0,074 pour la Capitale-Nationale.

acheteur sérieux pour la ferme (43,6%). Cela montre que la pérennité des entreprises agricoles est plutôt menacée. D'une part, on attend qu'une relève ou un acheteur se présente, ce qui peut précipiter le retrait et confirme que c'est bien la génération suivante qui contrôle le processus de succession et non la génération sortante, comme c'était le cas autrefois. D'autre part, on envisage de se retirer lorsqu'on n'a plus les capacités, ce qui peut survenir plus ou moins brutalement ou à un âge assez avancé et, dans les deux cas, une relève ou un acheteur ne sera pas nécessairement disponible à ce moment même. Le retrait apparaît donc comme un processus insuffisamment préparé chez les agriculteurs.

Les préoccupations dans la mouvance du retrait des propriétaires principaux varient beaucoup. Le tiers d'entre eux espèrent que les successeurs n'auront pas de difficulté à prendre la relève une fois les prédécesseurs retirés. Un producteur sur trois espère plutôt bénéficier d'un bien-être à sa retraite, tandis qu'un propriétaire principal sur quatre souhaite que la continuité de sa ferme soit assurée après son retrait. Pour résumer, les motivations sont donc orientées vers les successeurs dans le premier cas, vers soi-même dans le second cas et vers l'entreprise dans le troisième cas. On observe que cette relation varie très significativement en fonction de la situation de la famille dans le temps en regard du transfert de la ferme. En effet, ceux qui viennent de vivre un transfert récent ou qui anticipent en vivre un dans le futur sont bien plus sensibles à leur relève en espérant qu'elle ne rencontrera pas trop de difficultés à leur retrait (dans respectivement 51,1% et 46,7%), tandis que ceux qui ne pensent pas qu'ils transféreront leur ferme se préoccupent davantage que leur bien-être soit assuré à leur retrait (56,7%).

3.3.3. Le processus de succession familiale

Aide professionnelle pour réaliser la succession familiale

En ce qui a trait à l'aide professionnelle qui existe pour aider les familles agricoles à réaliser le processus de succession familiale, environ les deux tiers des répondants estiment qu'elle est suffisante en ce qui concerne la préparation de l'établissement de la relève (67,6%) et la réalisation du transfert de la ferme (60,1%), alors que la moitié considèrent que l'aide offerte est insuffisante en ce qui a trait à la préparation du retrait

des prédécesseurs (50%) et à l'accompagnement de la reprise de la ferme par la relève (50,6%). Autrement dit, les répondants considèrent qu'il y a plus d'aide en amont qu'en aval du processus de succession familiale.

Par ailleurs, on a demandé aux producteurs et productrices s'ils considèrent que leurs pairs utilisent suffisamment l'aide existante pour réaliser le processus de succession familiale. Alors que l'aide apparaît sous-utilisée pour l'ensemble des quatre éléments principaux dans la réalisation du processus de succession familiale, c'est en ce qui concerne la préparation du retrait des prédécesseurs que l'aide apparaît être la moins utilisée. Le tableau 3.9 résume les opinions concernant l'aide professionnelle offerte à cet égard. On présente les proportions de propriétaires principaux de fermes qui considèrent que l'aide est suffisante, les autres ayant répondu qu'elle ne l'était pas. De même, les proportions de la seconde colonne montrent les proportions de propriétaires principaux qui considèrent que l'aide est sous-utilisée, les autres ayant considéré qu'elle l'était suffisamment.

Tableau 3.9 – Aide professionnelle offerte pour réaliser la succession familiale

	aide suffisante	aide sous-utilisée
établissement de la relève	67,6% (n = 506)	62% (n = 488)
transfert de la ferme	60,1% (n = 478)	52% (n = 460)
retrait des cédants	50,1% (n = 442)	73% (n = 488)
reprise de la ferme	49,4% (n = 455)	66,1% (n = 437)

Là où l'aide est perçue comme étant insuffisante, c'est-à-dire dans le deuxième temps de la réalisation du processus de succession (retrait des cédants et reprise de la ferme), c'est aussi là que les répondants considèrent le moins utiliser celle qui est disponible. Il y a donc un double effort à faire, d'une part, en offrant des services au-delà de l'établissement de la relève et du transfert de la ferme de la part des services-conseils, et d'autre part, en utilisant davantage les services offerts pour compléter le processus de succession par les prédécesseurs pour la réalisation de leur retrait et par les repreneurs pour assurer la reprise de la ferme.

Pour les propriétaires principaux de fermes qui viennent de connaître un transfert récent ou qui anticipent en vivre un dans les années à venir (n = 584), l'aide pour réaliser le transfert de la ferme est la plus souvent utilisée ou prévue de l'être (62,5%), suivie de l'aide pour préparer l'établissement de ceux qui prendront la relève (57,2%), alors que les propriétaires de ferme utilisent ou prévoient le moins souvent utiliser l'aide pour préparer le retrait des transmetteurs ou pour accompagner la reprise par les repreneurs (respectivement 44% et 42%). La sollicitation d'une aide professionnelle pour accompagner la reprise est quand même souvent envisagée, soit dans plus d'un cas sur trois, mais l'aide pour la préparation du retrait reste celle qu'on utilise le moins ou qu'on prévoit le moins utiliser, et ce dans un cas sur quatre. Le tableau 3.10 résume les positions prises par les transmetteurs à l'égard de ces quatre sous-processus du méta-processus de succession familiale :

Tableau 3.10 – Utilisation de l'aide professionnelle pour la succession familiale

sous-processus	non utilisée	envisagée	utilisée	total
préparation de l'établissement de la relève	15%	27,8%	57,2%	100% (n = 476)
préparation du retrait des cédants	23,5%	32,6%	44%	100% (n = 452)
réalisation du transfert de la ferme par les cédants	11,5%	26%	62,5%	100% (n = 481)
réalisation de la reprise de la ferme par la relève	19,7%	38,4%	42%	100% (n = 463)

Structure juridique propice et transfert d'actifs envisagé au transfert

Quant à la structure juridique à adopter dans le cadre d'un transfert de ferme, cela varie significativement en fonction de la forme juridique de l'entreprise que possède chaque propriétaire. Ainsi, les propriétaires uniques pensent que la propriété individuelle est la meilleure forme juridique pour établir une relève et lui transférer la ferme (61%); les propriétaires principaux dont la ferme est constituée en société pensent majoritairement que c'est la meilleure structure pour le faire dans 53,3% des cas; mais c'est la compagnie

(société par actions) qui est la forme juridique au sein de laquelle on retrouve la plus grande cohésion en regard de l'idée que ce soit la meilleure structure d'entreprise pour assurer l'établissement d'une relève et réaliser le transfert de la ferme (81,7%).

Par ailleurs, les producteurs visent le plus souvent à transférer tous les actifs de la ferme (61,9%), les autres désirant plutôt transférer soit des actifs immobiliers (bâtiments, terres, etc.), soit des actifs non immobiliers (troupeau, quotas, machinerie, etc.), ou une combinaison des deux, ou alors simplement faciliter l'établissement par une aide financière. Bien que la relation soit marginalement significative (probabilité associée au khi-carré = 0.073), quand un producteur a repris une ferme dans sa totalité, il a plus tendance à la transmettre dans son intégrité (66,5%), alors que s'il s'était établi avec une partie des actifs de la ferme d'origine, il a autant de chances de transmettre seulement une partie des actifs à son tour que de tout transférer (49,6% contre 50,4%).

Parmi les propriétaires qui possèdent des terres agricoles autres que la terre principale de la ferme, 60,6% ont l'intention d'inclure toutes ces terres dans le transfert ou la vente de la ferme, alors que seulement 8,6% des propriétaires n'en ont pas l'intention. En ce qui concerne les terres à bois et les érablières, près d'un propriétaire sur deux (45,6%) qui en possède affirme qu'il les inclura toutes dans la transaction de transfert ou de vente de la ferme, contre un sur cinq (21,8%) qui désire plutôt ne pas les inclure dans cette transaction. Enfin, un exploitant sur quatre (24,7%) a l'intention de transférer ou de vendre ses autres terres ou propriétés foncières non zonées agricoles avec la ferme familiale, alors qu'un producteur sur deux (50,7%) qui possède de tels actifs immobiliers ne les inclura pas dans le transfert ou la vente de la ferme. En somme, plus les éléments du patrimoine foncier sont de type agricole, plus les producteurs qui en possèdent ont tendance à vouloir les inclure dans la transaction de transfert ou de vente de la ferme, et moins ces propriétés foncières sont de nature agricole, plus il tendent à les en exclure.

Négociation familiale des conditions de transmission

Les répondants qui s'inscrivaient dans l'une des deux situations suivantes, soit le fait d'avoir complété l'établissement de la relève depuis moins de dix ans ou d'avoir débuté

mais pas encore terminé l'établissement de la relève (n = 255), étaient invités à répondre à une série de questions portant sur le degré de facilité ou de difficulté à négocier des arrangements ou ententes sur les différentes conditions de transmission.

Les deux points les plus faciles à convenir concernent le choix du ou des successeurs légaux (65,5%) et le nombre de successeurs légaux (59%). Parmi les aspects qui sont plutôt faciles à négocier, mais en proportion passablement moins importante que les choses les plus faciles à convenir, on retrouve le nombre d'années pour compléter le transfert (45,6%), le montage financier du rachat des parts ou actions (44%), les clauses à inclure au contrat (43,3%) et le prix de vente des parts ou actions (41,5%). Ces quatre aspects sont aussi les plus difficiles ou plutôt difficiles (pris ensemble) à négocier. Le tableau 3.11 résume de manière agrégée les faits observés sur les différentes dimensions de la transmission que les partenaires familiaux se doivent de statuer.

Tableau 3.11 – Facilité ou difficulté à négocier les conditions de transmission

	difficile / plutôt difficile	plutôt facile / facile	total
clauses à inclure au contrat	31,6%	68,4%	100% (n = 159)
prix de vente des parts ou actions	29,7%	70,3%	100% (n = 152)
montage financier du rachat des parts ou actions	29,3%	70,7%	100% (n = 147)
nombre d'années pour compléter le transfert	26,8%	73,2%	100% (n = 158)
actifs à inclure ou à exclure du transfert	21,7%	78,3%	100% (n = 155)
répartition des parts ou actions	19,6%	80,4%	100% (n = 165)
choix du mode de transfert	16,2%	83,8%	100% (n = 167)
choix de la structure juridique	15,9%	84,1%	100% (n = 166)
nombre de successeurs légaux	9,4%	90,6%	100% (n = 167)
choix du ou des successeurs légaux	8,2%	91,8%	100% (n = 175)

Valeur associée à la ferme face à une relève ou à un acheteur

Vis-à-vis d'une relève effective ou potentielle ou vis-à-vis d'un acheteur effectif ou potentiel, on a demandé aux producteurs agricoles ce qui prime pour eux ou ce qu'ils mettraient en priorité en ce qui concerne la ferme. Deux réponses sont pratiquement ex æquo, soit le fait que la ferme soit adaptée aux goûts et aux besoins de cette relève ou de cet acheteur (39,5%) et que la relève ou l'acheteur conserve et continue d'exploiter l'entreprise (38,6%). Dans le premier cas, l'accent est mis sur les attentes de la relève ou de l'acheteur, donc la préparation de la ferme se fait dans cette perspective. Dans le second cas, l'accent est mis sur les attentes des propriétaires à l'égard de la relève en vue qu'elle assure la pérennité de l'entreprise.

3.4. LE FINANCEMENT DU PROCESSUS SUCCESSORAL

Le financement est envisagé comme un ensemble de stratégies déployées selon des logiques propres en vue de réaliser les processus (établissement, transfert, retrait, reprise) qui composent le méta-processus de la succession familiale. Parmi ces logiques que les familles considèrent, l'une fait partie des considérations principales de cette recherche, soit les composantes d'un système de règlement de l'équité familiale, ce qui sera traité au prochain chapitre. Sont donc ici présentées les considérations qui touchent plus strictement aux seuls aspects financiers, que la question de l'équité dépasse quant à elle.

Mesures pour contrer le démantèlement des fermes

Concernant le démantèlement des fermes, on a demandé aux propriétaires d'identifier l'approche principale qu'ils souhaitent que l'État adopte pour contrer ou du moins réduire la prévalence de ce phénomène. Les mesures incitatives sont de loin les plus populaires, soit d'encourager le transfert (familial ou non familial) des fermes par des mesures fiscales (46,5%) ou d'encourager le transfert (familial ou non familial) en augmentant les avantages financiers procurés aux prédécesseurs (40,4%).

Modes de financement de l'établissement utilisés, anticipés et idéaux

Les stratégies de financement du processus de succession familiale changent avec le temps et varient selon les circonstances. Les deux modes de financement qui ont été les plus utilisés pour que les propriétaires principaux puissent s'établir sur leur ferme, soit dans deux cas sur cinq, ont été le prêt bancaire garanti par l'État et le prix préférentiel accordé par les prédécesseurs. Cependant, en troisième lieu, un tiers des répondants dit avoir dû recourir à une mise de fonds personnelle, en épargnes ou en avoirs, pour assurer son établissement. Le plus fréquemment, soit dans 27,9% des cas, ce sont trois moyens financiers qui ont été utilisés pour établir les propriétaires principaux.

En comparaison, pour l'établissement de leur propre relève, les répondants anticipent un recours généralisé au prix préférentiel. L'aide de l'État via la garantie offerte sur les prêts

bancaires est toujours maintenue, mais on pense également pouvoir bénéficier de subventions ou d'octrois non remboursables, telles les primes à l'établissement, et ce bien plus souvent qu'à l'époque de l'établissement des propriétaires principaux. Ils anticipent le plus fréquemment recourir à quatre moyens financiers pour établir leur relève (23,7%). Le tableau 3.12 expose la proportion de propriétaires principaux qui ont nécessité un nombre donné de moyens financiers pour s'établir et qui envisagent utilisé un nombre donné de moyens financiers pour établir leur propre relève. Globalement, le montage financier semble se complexifier : moins de propriétaires principaux ne comptent que sur un ou deux moyens financiers pour établir leur relève par rapport à ce qui fut leur cas et on observe une extension du nombre de moyens financiers envisagés.

Tableau 3.12 – Nombre de moyens financiers pour établir les propriétaires et leur relève¹

nombre de moyens financiers	utilisation pour établir les propriétaires principaux	utilisation pour établir la relève des prop. principaux
1	9,4%	3,1%
2	20%	8,8%
3	27,9%	20,3%
4	21,7%	23,7%
5	12,1%	17,9%
6	6,6%	15%
7 ou plus	2,3%	11,2%
total	100% (n = 860)	100% (n = 520)

¹ Les répondants devaient indiquer tous les moyens utilisés ou prévus.

Dans l'idéal, les moyens financiers qui paraissent les plus judicieux selon les producteurs et productrices agricoles pour faciliter l'établissement de la relève n'apparaissent pas tant différents de ceux qu'ils anticipent devoir utiliser pour établir leur relève. Ainsi, le rabais sur le prix de vente apparaît comme la stratégie la plus judicieuse pour pouvoir réaliser le transfert de la ferme chez les deux tiers des répondants. De même, la participation de l'État via l'octroi de primes à l'établissement de la relève et la garantie des prêts agricoles auprès des institutions financières reste favorisée par deux producteurs sur cinq. Les

choix des producteurs semblent teintés par la réalité devant laquelle ils sont placés, celle qu'ils connaissent et qu'ils peuvent donc évaluer. En somme, on joue de prudence, on utilise les moyens qui protègent le plus les prédécesseurs et les successeurs, on ne prend pas de risque financier inutile pour effectuer le transfert et l'établissement.

Le tableau 3.13 présente la synthèse des trois variables mesurant les moyens financiers privilégiés pour réaliser l'établissement de la relève, et l'utilisation des caractères gras vise à faire ressortir pour chacun des types de financement son niveau de prépondérance : utilisé dans le cadre de l'établissement des répondants, prévu d'utiliser ou en cours d'utilisation pour l'établissement de la relève des répondants, idéalement souhaitable d'utiliser dans des conditions parfaites.

Tableau 3.13 – Moyens financiers privilégiés pour réaliser l'établissement de la relève

	établissement des répondants ¹	établissement de relève des répondants ¹	idéal pour établir une relève ²
prêt bancaire garanti par l'État	40,9%	52,0%	42,2%
rabais sur le prix de vente (prix préférentiel)	40,3%	73,7%	64,5%
mise de fonds personnelle (épargnes, avoirs)	34,4%	16,9%	18,4%
prêt familial (billet à ordre)	26,5%	33,6%	23,7%
salaires hors ferme	23,9%	14,5%	12,0%
subventions, octrois non remboursables	22,8%	47,7%	44,3%
prêt direct de l'État ou de ses sociétés	20,0%	18,6%	11,1%
prêt bancaire non garanti par l'État	19,6%	14,6%	6,8%
hypothèque sur la ferme prise par le cédant	12,3%	19,6%	11,2%
coopérative de crédit agricole	8,7%	14,2%	19,1%
donation de la ferme	8,2%	14,8%	13,7%
prêt vendeur-prêteur (garanti par l'État)	6,5%	30,6%	11,2%
prêt de particulier (billet à ordre)	5,0%	2,4%	1,2%
legs testamentaire	2,7%	17,9%	8,1%
total	(n = 860)	(n = 520)	(n = 819)

¹ Les répondants devaient indiquer tous les moyens utilisés ou prévus.

² Les répondants pouvaient indiquer trois choix maximum.

Perception des effets des programmes sur l'établissement de la relève

On a demandé aux répondants d'indiquer les programmes qui leur paraissaient avoir un effet positif sur l'établissement de la relève ou, au contraire, un effet négatif. Les programmes les plus positivement perçus concernent la garantie d'un taux d'intérêts avantageux (95,8%), la subvention en capital à l'établissement (95,7%), les subventions pour le démarrage d'entreprise (93,7%), l'exonération d'impôts pour le gain en capital (90,8%), le prêt sans intérêts pour une période donnée (89,5%) et le remboursement des taxes municipales (88,5%). À l'inverse, le programme le plus mal perçu quant à ses effets sur l'établissement d'une relève est le congé de remboursement pour une période donnée sur les prêts (22,3%). D'autres programmes obtiennent une proportion importante de répondants qui ne voient ni d'effet négatif, ni d'effet positif à certains programmes pour l'établissement d'une relève. C'est le cas du gel successoral (51,1%), du prêt avec option de remboursement anticipé (41%) et de l'aide financière pour la conservation de milieux naturels (39,1%). Les résultats concernant la perception que les propriétaires principaux ont de l'effet positif, neutre ou négatif de différents programmes sur l'établissement de la relève sont présentés au tableau 3.14

Tableau 3.14 - Effet perçu des programmes sur l'établissement de la relève

Type de programme	effet positif	effet neutre	effet négatif	total % (répondants)
garantie de taux d'intérêts avantageux	95,8%	3,4%	0,8%	100 (n = 725)
subvention en capital à l'établissement	95,7%	3,3%	1%	100 (n = 741)
subvention au démarrage d'entreprise	93,7%	4,2%	2,2%	100 (n = 719)
déduction fiscale pour gain en capital	90,8%	7,7%	1,5%	100 (n = 671)
prêt sans intérêts pour une période donnée	89,5%	6,5%	4%	100 (n = 718)
remboursement des taxes foncières, municipales	88,5%	10,4%	1,1%	100 (n = 737)
prêt de quotas de production (lait)	84,6%	10,7%	4,7%	100 (n = 635)
remboursement des taxes sur les carburants, intrants	84%	14,7%	1,2%	100 (n = 709)
aide financière pour conformer aux normes environnementales	82,7%	14,2%	3,1%	100 (n = 708)
aide financière pour la formation	77,1%	21,3%	1,6%	100 (n = 677)
roulement fiscal (transfert d'actifs familial entre vifs)	75,8%	21,4%	2,9%	100 (n = 468)
prêt de quotas de production (volailles)	74,4%	20%	5,6%	100 (n = 391)
rabais de cotisation d'assurance stabilisation	72,1%	25,9%	2%	100 (n = 640)
subvention à l'encadrement (services-conseils)	71,9%	25%	3,2%	100 (n = 665)
aide financière pour conformer aux normes du bâtiment	70,3%	26,7%	3,1%	100 (n = 633)
prêt avec faible ou sans mise de fonds	69,6%	20,3%	10,1%	100 (n = 632)
prêt à paiements variables ou modulés selon revenu	64,6%	27,2%	8,2%	100 (n = 590)
formule vendeur-prêteur	59,6%	32%	8,5%	100 (n = 508)
aide financière pour conserver milieux naturels	55,4%	39,1%	5,5%	100 (n = 600)
prêt avec option de remboursement anticipé	53%	41%	6%	100 (n = 547)
prêt avec congé de remboursement	47,2%	30,5%	22,3%	100 (n = 617)
gel successoral	35,4%	51,1%	13,6%	100 (n = 321)

Étant donné la variation parfois importante qui existe entre les taux de réponse pour certaines questions, on peut faire l'hypothèse que cela reflète la méconnaissance de plusieurs producteurs et productrices agricoles sur les tenants et aboutissants de certains programmes, plus que leur ambivalence à répondre.

Les répondants considèrent en outre que l'intervention de l'État pour faciliter l'établissement de la relève devrait porter essentiellement sur l'octroi de subventions en capital (74,4%), que ce soit sous forme de prime d'établissement ou autres, et de subventions en intérêts sur les prêts (68,3%), ce qui peut prendre plusieurs formes. À l'inverse, là où les propriétaires principaux de fermes considèrent que l'État a moins un rôle à jouer, c'est au plan du paiement des frais d'études et de formation des successeurs et d'une aide fiscale pour les frais professionnels et financiers que l'établissement d'une relève implique. En effet, c'est respectivement près d'un répondant sur neuf et plus d'un répondant sur huit qui croit que l'État n'a pas à intervenir en ces matières. Le tableau 3.15 fait état des résultats sur ce sujet.

Tableau 3.15 – Moyens financiers souhaités de la part de l'État pour l'établissement

Types de moyens financiers	souhaité par les propriétaires principaux	total (n = 806)
subventions en intérêts sur prêts	74,4%	100%
subventions en capital (primes ou autres formes)	68,3%	100%
cautionnement des prêts institutionnels	30,7%	100%
cautionnement des prêts familiaux	25,9%	100%
capital de risque ou de démarrage	22,8%	100%
subvention des frais de services-conseils	21,6%	100%
paiement frais administratifs, juridiques et municipaux	21,6%	100%
déduction fiscale des frais professionnels et financiers	15,2%	100%
paiement des frais d'études/formation des successeurs	11,7%	100%

¹ Les répondants pouvaient indiquer deux choix maximum.

Les répondants devaient préciser trois choix de réponse maximum, les deux qui sont systématiquement revenus étant les deux premiers, soit les subventions en capital et les subventions en intérêts sur les prêts, la ventilation du troisième choix est somme toute assez égale d'un moyen financier à l'autre, mais on note que le paiement des frais d'études ou de formation des successeurs est peu prisé. Est-ce la marque d'une résistance à la formation agricole des successeurs ou du désir de s'en charger soi-même, dans la perspective où il s'agirait d'une mesure d'équité intra-familiale à l'égard de la relève?

Établissement de la valeur de la ferme au retrait

Pour établir la valeur de la ferme au moment de se retirer, les producteurs agricoles pensent que cela doit principalement se faire en fonction de la capacité de payer de la ferme selon ses états financiers (40,6%) ou, en second lieu, en fonction du prix moyen des fermes vendues dans la région (20,2%) ou bien encore selon la valeur potentielle de tous les actifs sur le marché (17,2%). Dans le premier cas, on peut penser qu'il s'agit de

fermes inscrites dans un transfert récent ou à venir, alors que dans les deux autres cas, on peut penser qu'il s'agit de logiques appartenant respectivement à ceux qui espèrent vendre leur ferme en bloc et à ceux qui pensent plutôt au démantèlement (vente à la pièce). Le croisement de l'information sur la logique de fixation de la valeur de la ferme selon la situation familiale dans le temps en regard du transfert de l'entreprise confirme effectivement de manière très significative (la probabilité associée au khi-carré est égale à 0,000) que ceux qui ne pensent pas qu'ils transféreront leur ferme ont une logique différente de ceux qui ont vécu une reprise récente ou qui anticipent transférer leur ferme dans les années suivantes pour en fixer la valeur. Le tableau 3.16 présente les distributions de fréquences pour les principales formes de fixation de la valeur de l'entreprise en fonction de cette situation de transfert.

Tableau 3.16 – Évaluation de la ferme selon les trajectoires familiales

	vente ou démantèlement	transfert récent ou futur	total
capacité de payer de la ferme selon ses états financiers	21,5%	49%	40,6%
prix moyen des fermes vendues dans la région	35,7%	13,3%	20,2%
valeur potentielle de tous les actifs sur le marché	22%	15,1%	17,2%
rendement de l'entreprise selon son chiffre d'affaires	8,4%	11,4%	10,4%
autres : valeurs aux livres, foncière, à neuf, de dépréciation	12,5%	11,2%	11,6%
total	100% (n = 234)	100% (n = 515)	100% (n = 749)

Établissement du prix de vente de la ferme

On a également demandé aux propriétaires principaux sur quelles bases ils pensaient qu'il fallait établir le prix de vente de la ferme dans le cas d'un transfert familial. Deux critères ressortent majoritairement : les revenus que la ferme génère habituellement apparaissent comme l'indicateur le plus courant pour établir le prix du transfert puisque trois répondants sur quatre le choisissent, suivi de la capacité d'emprunt ou de remboursement du jeune repreneur, critère pour lequel optent trois répondants sur cinq.

Plusieurs critères varient significativement en fonction de la forme juridique des entreprises. Il en est ainsi pour le fait d'établir le prix de vente en fonction des dettes que l'entreprise a cumulées; des investissements que la relève devra réaliser; des années passées par la relève sur la ferme avant le transfert; des épargnes et placements des parents transmetteurs; du niveau de vie que les parents souhaitent avoir ou conserver.

Ainsi, on remarque au tableau 3.17 que les propriétaires individuels sont les moins enclins à penser qu'il faut établir le prix de la ferme en vue d'un transfert familial en fonction des épargnes et placements des parents cédants, du niveau de vie qu'ils souhaitent conserver ou acquérir et des dettes cumulées de l'entreprise. On observe également que les propriétaires actionnaires sont les moins soucieux de considérer les investissements que la relève devra réaliser dès son établissement ainsi que les années que la future relève aura passées sur la ferme avant son installation pour établir le prix de transfert de la ferme.

Tableau 3.17 – Facteurs d'établissement du prix selon la forme juridique d'entreprise

Facteurs non considérés dans le prix du transfert ¹	individu	société	compagnie	total (n = 775)
épargnes et placements des prédécesseurs	non : 95%	non : 89,3%	non : 89,6%	non : 91,5%
niveau de vie souhaité par les prédécesseurs	non : 84,2%	non : 79,9%	non : 73,9%	non : 79,3%
dettes cumulées de l'entreprise agricole	non : 61,9%	non : 56,8%	non : 54,6%	non : 57,9%
années passées sur la ferme par la relève	non : 71,4%	non : 77,3%	non : 80,1%	non : 76,2%
investissements à réaliser par la relève	non : 59,5%	non : 69%	non : 73,8%	non : 67,2%

¹ Les répondants pouvaient choisir jusqu'à trois critères.

Rabais à la relève sur la valeur marchande de la ferme pour fixer le prix de vente

Quand on demande aux propriétaires principaux ce qui leur apparaît prioritaire pour déterminer le prix de vente à leur relève, c'est surtout que celle-ci puisse vivre de la ferme dans un peu plus des deux tiers des cas (68,9%). Ainsi, le prix est fixé en fonction des revenus que génère l'entreprise plutôt qu'en fonction de l'endettement de l'entreprise (20,4%) ou de la capacité financière à réaliser les investissements nécessaires lors de la reprise de la ferme (10,7%). La viabilité de l'entreprise pour la famille semble primer sur l'analyse des paramètres de la rentabilité de l'entreprise.

Le pourcentage de rabais que les propriétaires de fermes prévoient consentir à leur relève est estimé le plus souvent entre 26 et 49% de la valeur marchande de la ferme (29,5%) et 20,6% des propriétaires pensent que ce don sera de 50% de cette valeur. Aux extrêmes, seulement 5,3% des propriétaires qui transféreront n'ont pas l'intention de consentir de rabais sur le prix de vente et 7% ont au contraire l'intention de faire donation de la ferme à leur relève.

Par ailleurs, le pourcentage de rabais consenti se trouve en relation avec plusieurs variables financières, notamment l'estimation de la valeur marchande actuelle de la

ferme, le revenu actuel de l'entreprise et la valeur des dettes de la ferme aujourd'hui⁷. Cette dernière variable est intéressante car on constate que plus les dettes de la ferme sont élevées, moins les propriétaires sont capables de consentir un rabais sur le prix de vente. Le repreneur hérite donc d'un fardeau important : les dettes cumulées de la ferme qui seront « refinancées ». De ce fait, il bénéficiera seulement d'un faible rabais consenti par les prédécesseurs. En effet, ceux-ci risquent de ne pas pouvoir transférer à un prix au-delà de la différence entre la valeur marchande et les dettes de l'entreprise, ce qui limite fortement le don que le jeune pourrait recevoir, d'une part, et qui risque de leur laisser bien peu pour se retirer, d'autre part, puisqu'ils pourraient devoir laisser la ferme à la relève « pour le prix des dettes » en grande partie. C'est ainsi qu'on peut comprendre la relation entre l'endettement et la part du don consentie dans le prix.

Quant à l'effet de la valeur marchande, on remarque que les petites fermes sont les plus susceptibles de faire l'objet d'une donation, que les fermes moyennes dont la valeur marchande est estimée entre 250 000\$ et un million de dollars sont celles qui sont les moins susceptibles de consentir un rabais élevé sur le prix de vente au transfert, alors que les propriétaires des fermes les plus grandes sont davantage capables de consentir un prix de vente préférentiel. On peut expliquer ces observations par le fait que les fermes moyennes sont un peu coincées entre un endettement important mais qui ne se reflète pas encore dans une valeur suffisamment élevée pour compenser en quelque sorte le poids de la dette, alors qu'une valeur marchande plus élevée permet de dégager une marge de manœuvre plus grande malgré un fort endettement. Autrement dit, on peut penser que, passé un certain seuil, la valeur marchande progresse plus rapidement que la taille des dettes de sorte qu'elle favorise l'octroi d'un rabais plus important sur le prix de vente en proportion. Bien entendu, le prix de vente effectif risque tout de même d'être plus important que celui des fermes moyennes, compte tenu de la taille économique de l'entreprise.

La relation entre le rabais que les agriculteurs veulent consentir à leur relève et le revenu brut de l'exploitation agricole montre que plus le revenu est élevé, plus la tendance est à

⁷ Toutes ces relations statistiques obtiennent une probabilité de 0,000 associée au khi-carré, ce qui les rend hautement significatives.

accorder un faible rabais en proportion de la valeur marchande. En effet, dans le cas des fermes à revenu élevé, la moitié des propriétaires ne pensent pas accorder plus de 1 à 49% de la valeur marchande en rabais. Bien que la proportion de propriétaires principaux pensant accorder un fort rabais (variant de 51 à 100%) est sensiblement la même peu importe le revenu de l'entreprise, la tendance à vouloir faire donation de la ferme est beaucoup plus élevée chez les fermes à faible revenu (17,3%). En bout de ligne, compte tenu de la valeur marchande des fermes, l'écart du montant du rabais ne doit pas être si grand d'une ferme à l'autre en moyenne puisque les petites fermes consentent la plus grande proportion de rabais sur le prix de vente déjà faible comparé aux grandes fermes, lesquelles consentent la plus petite proportion de rabais sur un prix de vente qui est par contre déjà plus élevé au départ. Autrement dit, un rabais de 66,6% sur un prix de vente potentiel de 200 000\$ est égal à un rabais de 33,3% sur un prix de vente de 400 000\$. La différence n'est donc pas sur le montant du rabais, mais sur le prix préférentiel accordé à la relève, car il sera d'environ 66 667\$ dans le premier cas et de 266 667\$ dans le second cas, en n'oubliant pas que cette dernière est probablement plus rentable que la première, qu'elle nécessite probablement moins d'investissement, bien qu'elle soit certainement plus endettée, mais comme elle génère plus de revenu, elle devrait pouvoir s'en tirer.

Préoccupations financières du prédécesseur face à son retrait

Sur le plan financier, ce qui importe le plus aux producteurs dans le cadre de leur retrait, c'est de payer le moins d'impôts et de frais dans le cadre du transfert ou de la vente des actifs de leur ferme (55,6%). Ce sont surtout ceux qui viennent de connaître ou qui sont en train de vivre un transfert de la ferme (69,2%) ainsi que ceux qui anticipent en vivre un dans un avenir rapproché ou lointain qui se préoccupent surtout de cet aspect (61,8%). Ceux qui n'anticipent pas transférer leur ferme espèrent plutôt retirer le meilleur prix possible de la vente de la ferme ou de ses actifs (47,9%).⁸

Par rapport à eux-mêmes comme futurs transmetteurs ou vendeurs, on a demandé aux producteurs ce qui primerait ou serait mis en priorité dans le cadre de leur retrait sur le plan financier. Très majoritairement, ils ont signifié que d'assurer sa retraite et ses

⁸ La relation observée est très significative avec une probabilité de 0,000 associée au khi-carré.

besoins jusqu'à la fin de sa vie (73,9%) était plus important que de répondre aux besoins qui se posent immédiatement au moment de se retirer (impôts à payer, achat d'une maison, etc.) ou que de liquider les hypothèques, emprunts et autres dettes cumulées. La perspective de long terme prend beaucoup d'importance dans les représentations des producteurs agricoles face à leur situation financière post-retrait.

Sources de revenu au retrait

Les sources de revenus anticipées pour l'après-retrait sont assez variées. Les régimes enregistrés d'épargne retraite et autres fonds de retraite privés constituent la source de revenu la plus fréquemment sélectionnée (53%), suivis du capital et des intérêts qui seront tirés de la vente et des parts ou des actions de la ferme (49,5%), des épargnes et placements personnels qui auront été réalisés par les prédécesseurs durant leur vie (48,5%), ainsi que des pensions et autres programmes gouvernementaux (46,9%). Un tiers s'attend tout de même à bénéficier des rentes et autres fonds de retraite publics (33,9%) ou à recevoir une remise financière périodique de la part de sa relève (31%).

Certaines sources de revenu anticipées varient significativement au plan statistique en fonction de la situation familiale face au transfert de la ferme dans le temps. Ainsi, ceux qui ne prévoient pas transmettre leur ferme à une relève familiale sont ceux qui pensent le plus que leur revenu sera constitué du capital et des intérêts tirés de la vente de la ferme (66,6%), ce qui tend à confirmer l'hypothèse du démantèlement. Ils sont aussi ceux qui pensent le plus souvent tirer des revenus de location de propriétés foncières ou immobilières (16,2%), bien que cela demeure globalement assez marginal.

Au contraire, les deux autres groupes, soit ceux qui ont connu un transfert récent et ceux qui anticipent un transfert futur, ont des perspectives de revenu semblables. En effet, ces deux groupes se caractérisent par le fait qu'ils pensent plus souvent qu'ils bénéficieront d'une remise financière périodique de la part de leur relève (44,2% et 36,6% respectivement). Ils estiment en outre qu'ils gagneront plus souvent des revenus d'emploi pour le travail qu'ils font ou conserveront sur la ferme (18,5% et 16%) et des revenus ou dividendes qu'ils tireront de leurs parts ou actions conservées sur la ferme (22% et

10,7%), bien que ces deux pratiques ne soient pas très répandues compte tenu de leur faible fréquence. Le tableau 3.18 résume les résultats observés concernant la provenance des revenus anticipés par les propriétaires principaux lorsqu'ils seront retirés de la ferme familiale; ces résultats sont présentés en fonction de leur situation dans le temps en regard du transfert de l'exploitation agricole familiale.

Tableau 3.18 – Source des revenus post-retrait selon la situation en regard du transfert

Source de revenu	Pas de transfert prévu	Transfert futur anticipé	Transfert récent ou en cours	Total (n = 789)
REER et fonds de retraite privés	49,8%	57,8%	49,3%	52,7% ¹
Épargnes et placements	43,3%	50,6%	50,2%	48,2% ¹
Pensions et prog. gouvernementaux	46,9%	50,1%	44,6%	47,4% ¹
Rentes et fonds de retraite publics	35,9%	32,1%	34,7%	34,1% ¹
Capital et intérêts vente de ferme	66,6% ²	43,7%	41%	50,1%
Remise financière pér. par relève	11,9%	36,6% ²	44,2% ²	31,2%
Revenus d'emploi sur ferme	2,2%	16% ²	18,5% ²	12,4%
Revenus de parts, actions de ferme	2,4%	10,7% ²	22% ²	11,5%
Revenus de location	16,2% ²	6%	6,2%	9,3%
Revenus d'emploi hors ferme	15%	8,1%	13,6%	11,9%
Revenus d'autres entreprises	2,2%	6,6%	4,6%	4,6%

¹ Pour les sources de revenu les plus fréquentes, mais sans relation significative avec la situation de transfert, on a accentué la fréquence moyenne totale.

² Pour les sources de revenu qui présentent une relation significative avec la situation de transfert, on a accentué les plus fortes fréquences selon les situations de transfert.

3.5. L'ÉQUITÉ INTER ET INTRAGÉNÉRATIONNELLE

Plusieurs questions visaient à vérifier comment les propriétaires principaux envisagent les questions liées à l'équité intergénérationnelle (entre celle qui se retire et celle qui s'établit) et intragénérationnelle (entre les enfants successeurs et ceux qui ne le seront pas). Elles visent à vérifier si la question de l'équité pose problème et comment elle est résolue dans les familles agricoles québécoises. Pour cela, des questions visent à mieux cerner les valeurs, représentations et logiques des agriculteurs à l'égard de différents aspects de l'équité; à vérifier les stratégies mises en place ou anticipées en conformité aux valeurs et représentations qui les sous-tendent; et à expliquer les choix de stratégies pour atteindre une relative équité selon les caractéristiques propres à certains groupes de producteurs agricoles.

Place du testament comme moyen de protection de l'entourage des agriculteurs

Les propriétaires principaux de fermes pensent le plus souvent qu'ils se doivent de protéger par testament les enfants repreneurs de leur ferme, alors que les enfants non repreneurs sont ceux qui leur apparaissent le moins souvent nécessaire de protéger par testament. Sans surprise, on confirme que les propriétaires qui ne prévoient pas que leur ferme soit transférée sont significativement moins enclins à penser qu'il faut protéger par testament les enfants repreneurs. De même, on confirme que les propriétaires individuels sont les moins préoccupés par l'idée de penser à protéger les partenaires d'entreprise.

Par ailleurs, on observe une relation significative entre le nombre d'enfants et l'importance accordée par les agriculteurs au fait de protéger ou non par voie testamentaire les enfants non repreneurs de la ferme. Ainsi, ceux qui ont deux enfants ou plus sont davantage enclins à y accorder de l'importance, alors que ceux qui n'ont pas d'enfant ou n'en ont qu'un seul y accordent moins d'importance. De même, on observe que les propriétaires qui ont des enfants d'âge mineur sont plus enclins à penser qu'il faut les protéger par voie testamentaire.

Par contre, que la conjointe ou le conjoint du propriétaire soit ou ne soit pas copropriétaire légal de la ferme avec le répondant principal n'a pas d'influence sur la propension de ce dernier à penser qu'il faut ou non protéger le conjoint ou la conjointe qui n'est pas copropriétaire.

Protections, ententes ou conditions faites dans le cadre de l'établissement

En ce qui a trait aux protections, ententes ou conditions établies dans le cadre de l'établissement des répondants principaux, ces pratiques ont été plutôt marginales (voir le tableau 3.19). Les plus fréquentes sont les clauses visant à protéger la conjointe advenant le décès du successeur, la clause de fidélité qui empêche ou limite la capacité du successeur de vendre la ferme pendant « x » années suivant son établissement, l'hypothèque légale prise par les prédécesseurs en deuxième hypothèque advenant l'abandon du successeur, la clause de réserve qui maintient au prédécesseur certains usages et privilèges après le transfert à la relève et le versement d'une rente ou de redevances aux vendeurs comme mode de paiement de la ferme. Deux de ces pratiques, soit la clause de fidélité et le versement d'une rente aux cédants, contraignent le successeur dans sa liberté d'action pour l'un, et dans sa liquidité financière pour l'autre, la priorité étant mise sur la protection des prédécesseurs. La plupart de ces protections, ententes ou conditions ont pour finalité d'assurer une relative équité à l'égard de l'un ou de l'autre partenaire dans le processus de succession familiale, qu'elles soient posées comme étant en faveur ou contre l'un des partenaires. Notons que seulement 448 propriétaires principaux ont identifié au moins une protection, entente ou condition dans le cadre de leur propre établissement, soit environ un sur deux. On peut penser que cela est en lien avec le type et l'époque d'établissement.

Tableau 3.19 - Protections, ententes ou conditions faites au répondant à son établissement

Type ¹	% (n = 880)	pour ou contre qui?
Protection pour la conjointe ou le conjoint si décès du successeur	14,4	pour conjoint(e)
Clause de fidélité limitant la capacité du successeur de vendre la ferme	14,3	contre successeur
Deuxième hypothèque légale en faveur des prédécesseurs	12,2	pour prédécesseurs
Clause de réserve maintenant certains usages et privilèges au prédécesseur	11,4	pour prédécesseurs
Versement d'une rente ou de redevances au prédécesseur comme paiement	10,5	pour prédécesseurs
Protection pour les enfants du successeur advenant son décès	9,9	pour enfants
Indemnité à verser aux prédécesseurs si vente ou démantèlement	9,5	pour prédécesseurs
Privilège de reprise par les cédants retirés si abandon ou décès du successeur	6,7	pour prédécesseurs
Privilège de reprise par les partenaires si abandon ou décès du successeur	6,5	pour partenaires
Exclusion de la conjointe ou du conjoint lors du transfert de la ferme	4,9	contre conjoint(e)
Préservation de l'identité familiale du patrimoine advenant un divorce	4,9	contre conjoint(e)
Privilège de reprise au successeur si abandon, retrait ou décès des partenaires	4,5	pour successeur
Conservation d'un pouvoir de décision sur la ferme par le prédécesseur	3,4	pour prédécesseurs
Préservation de l'intégrité du patrimoine agricole contre le divorce	3,2	contre conjoint(e)
Indemnité à verser aux frères et sœurs si vente ou démantèlement	3,0	pour fratrie
Limitation des droits d'exploitation de certaines ressources pour le successeur	1,7	contre successeur
Remise de redevances ou autres aux frères et sœurs pour compensation	0,6	pour fratrie

¹ Les répondants devaient indiquer tous les moyens utilisés.

On remarque que là où la conjointe ou le conjoint du répondant principal et ses enfants sont les plus souvent protégés, c'est dans l'éventualité de son décès une fois établi sur la ferme. Les clauses qui excluaient la bru ou le gendre du transfert au répondant principal

et celles qui les stigmatisent advenant un divorce, en tant que menace potentielle à l'identité ou à l'intégrité du patrimoine, furent peu utilisées dans le cadre de l'établissement des producteurs agricoles. Si la plupart des ententes prises ont visé à protéger les prédécesseurs, les frères et sœurs des successeurs ont été en revanche peu souvent considérés par des conditions spécifiques.

En comparaison, les protections, ententes ou conditions que le répondant principal entend imposer à sa relève (excluant les cas qui ne prévoient pas transférer leur ferme à une relève familiale) se positionnent de manière différente et deviennent beaucoup plus usitées dans certains cas (voir tableau 3.20). Autrement dit, les répondants ne reproduisent pas ce qu'ils ont connu : ils ne mettent pas l'accent sur les mêmes considérations dans le cadre du transfert de leur ferme à leur relève et ont davantage tendance à recourir à ces protections, ententes ou conditions pour baliser les droits, privilèges et obligations de chacun.

On observe d'abord que la clause de fidélité est en voie de constituer une norme. De même, le versement d'un montant compensatoire aux prédécesseurs lorsque le successeur vend ou démantèle la ferme à l'intérieur d'une certaine période, ainsi que la volonté de conserver la ferme à l'intérieur de la famille dans le cas où le successeur divorcerait, sont deux types de clauses ou d'ententes qui sont de plus en plus répandues.

Tableau 3.20 - Protections, ententes ou conditions faites à la relève par les répondants

Type ¹	% (n = 460)	position vs tab. 3.19	pour ou contre qui?
Clause de fidélité limitant la capacité du successeur de vendre la ferme	60,5	1 ^{re} / 2 ^e	contre successeur
Indemnité à verser aux prédécesseurs si vente ou démantèlement	50,0	2 ^e / 7 ^e	pour prédécesseurs
Préservation de l'identité familiale du patrimoine advenant un divorce	48,8	3 ^e / 11 ^e	contre conjoint(e)
Préservation de l'intégrité du patrimoine agricole contre le divorce	41,7	4 ^e / 14 ^e	contre conjoint(e)
Privilège de reprise par les cédants retirés si abandon ou décès du successeur	39,6	5 ^e / 8 ^e	pour prédécesseurs
Protection pour les enfants du successeur advenant son décès	39,0	6 ^e / 6 ^e	pour enfants
Protection pour la conjointe ou le conjoint si décès du successeur	30,6	7 ^e / 1 ^{re}	pour conjoint(e)
Versement d'une rente ou de redevances au prédécesseur comme paiement	27,4	8 ^e / 5 ^e	pour prédécesseurs
Privilège de reprise par les partenaires si abandon ou décès du successeur	23,9	9 ^e / 9 ^e	pour partenaires
Indemnité à verser aux frères et sœurs si vente ou démantèlement	20,2	10 ^e / 15 ^e	pour fratrie
Privilège de reprise au successeur si abandon, retrait ou décès des partenaires	19,3	11 ^e / 12 ^e	pour successeur
Conservation d'un pouvoir de décision sur la ferme par le prédécesseur	17,1	12 ^e / 13 ^e	pour prédécesseurs
Clause de réserve maintenant certains usages et privilèges au prédécesseur	16,5	13 ^e / 4 ^e	pour prédécesseurs
Exclusion de la conjointe ou du conjoint lors du transfert de la ferme	16,1	14 ^e / 10 ^e	contre conjoint(e)
Deuxième hypothèque légale en faveur des prédécesseurs	13,5	15 ^e / 3 ^e	pour prédécesseurs
Remise de redevances ou autres aux frères et sœurs pour compensation	5,0	16 ^e / 17 ^e	pour fratrie
Limitation des droits d'exploitation de certaines ressources pour le successeur	2,0	17 ^e / 16 ^e	contre successeur

¹ Les répondants devaient indiquer tous les moyens utilisés ou prévus.

Par ailleurs, outre le versement d'une indemnité aux prédécesseurs, la propension plus élevée maintenant à vouloir reprendre la ferme advenant l'abandon de la succession peut tout autant signifier un attachement plus grand à l'entreprise qu'une volonté d'assurer une

équité envers soi-même dans le cadre d'un transfert de sa ferme à la génération suivante, en récupérant la ferme sur laquelle on a capitalisé la valeur de son travail et de son temps.

Par contre, certaines pratiques auparavant plus courantes perdent de l'intérêt auprès des agriculteurs de manière à assurer leur protection dans le cadre du transfert de la ferme familiale. En effet, la prise d'une hypothèque sur la ferme par les prédécesseurs a radicalement chuté dans les intentions des répondants et, dans une moindre mesure, le versement d'une rente ou de redevances régulières en guise de paiement aux prédécesseurs tend à être moins utilisé comme mesure. De ce fait, on diminue le risque associé à l'établissement de la relève pour les prédécesseurs (deuxième hypothèque et rente périodique) car, advenant un abandon, ces deux mesures leur garantissent peu de protection, alors que la clause de fidélité et les ententes d'indemnisation inscrites au contrat de vente procurent une assurance meilleure. En outre, on diminue la pression sur le repreneur au plan financier, ce qui favorise ses chances de réussir la reprise de la ferme, tout en maintenant une pression au plan légal par ces types de clause qui n'incitent pas à l'abandon. On observe donc un déplacement des stratégies vers celles qui prémunissent les répondants contre l'abandon de la succession par leur relève.

En outre, on remarque que le conjoint ou la conjointe est davantage vu comme une menace, dans la perspective d'un divorce, en regard de l'identité familiale et de l'intégrité du patrimoine agricole qui constitue la ferme. En parallèle, l'idée de protéger au moins le conjoint ou la conjointe en cas de décès du successeur perd passablement de poids dans l'idée des répondants. Par contre, l'équité envers les frères et sœurs prend plus d'importance qu'avant dans les valeurs advenant l'abandon de la succession à la tête de la ferme familiale par le repreneur. Ceci est cohérent avec l'augmentation de la valeur marchande des fermes qui implique indirectement un don fraternel plus grand pour que la relève puisse racheter l'entreprise.

Place des conjoints en regard du patrimoine agricole familial

Certains aspects ont par ailleurs fait l'objet d'une investigation plus générale pour savoir s'il semble ou non approprié aux propriétaires de prendre des ententes dans la famille,

pour faire en sorte que certaines conditions soient remplies dans le cadre d'un transfert de ferme à l'un des enfants, sans égard au fait que cela ait fait l'objet de conditions pour leur propre établissement ou qu'ils anticipent en faire une condition au transfert à leur relève. En outre, tous les répondants, qu'ils aient l'intention ou non de transférer la ferme étaient interpellés pour prendre position sur ces questions.

Trois questions mettaient en cause les beaux-enfants en regard du patrimoine familial. Deux questions ont été radicalement tranchées par les répondants, soit le fait qu'il faut s'assurer de protéger l'intégrité du patrimoine agricole pour que la ferme ne soit pas démantelée par un divorce (91,9%) et le fait qu'il faut s'assurer de préserver l'identité familiale de la ferme pour que celle-ci ne sorte pas de la famille advenant un divorce (86,5%). Par contre, la question d'exclure la belle-fille ou le gendre de la propriété de la ferme est controversée, car seulement un propriétaire sur deux pense qu'il ne faut pas exclure les conjoints (51,9%). La propriété familiale reste donc une question sensible chez les familles agricoles.

Ces résultats ont été croisés avec la situation familiale en regard du transfert et la relation est apparue très significative dans deux cas, soit en ce qui a trait à l'exclusion de la conjointe ou du conjoint de la propriété de la ferme dans le cadre du transfert et par rapport à l'importance de conserver la ferme dans la famille advenant un divorce du couple du successeur. La volonté d'exclure le conjoint ou la conjointe du successeur familial s'inverse selon la proximité de l'éventualité du transfert. Ainsi, ceux qui sont en cours de transmission de la ferme ou qui viennent de vivre l'établissement d'une relève pensent qu'il faut exclure le conjoint ou la conjointe de la propriété de la ferme dans 57,7%. Même ceux qui ne pensent pas qu'ils transféreront la ferme sont de cet avis dans une proportion de 52,6%. Au contraire, les propriétaires principaux qui anticipent établir une relève dans les dix prochaines années et ceux qui pensent le faire dans plus de dix ans sont plutôt défavorables à l'idée d'exclure le conjoint ou la conjointe de leur successeur ou successeur (62,2% en moyenne).

Deux interprétations de cette observation semblent plausibles. D'une part, on peut penser que les producteurs sont conscients que l'acceptation du conjoint ou de la conjointe d'un

enfant futur repreneur risque d'être une condition *sine qua non* pour assurer la pérennité à la seule relève intéressée. D'autre part, on peut penser que les futurs repreneurs familiaux sont encore relativement jeunes et donc qu'ils n'ont pas encore de conjoint ou de conjointe, ce qui ne place pas encore les futurs cédants devant une reconfiguration de la dynamique familiale. Autrement dit, tant qu'ils n'ont pas connu l'événement, les agriculteurs restent ouverts à cette éventualité, mais on voit bien que ceux qui sont confrontés à la question du transfert pour l'avoir récemment vécu sont au contraire assez sensibles sur cette question.

Quant à l'idée de préserver l'identité familiale de la ferme advenant un divorce de la relève, les propriétaires venant de vivre une situation de transfert et ceux qui prévoient effectuer un transfert de leur ferme sont significativement plus sensibles à cette question (89% en moyenne) que les propriétaires qui ne pensent pas qu'ils transféreront leur entreprise à une relève familiale (80,6%).

Équité dans le cas d'un abandon post-établissement

Le tableau 3.21 présente les positions des propriétaires principaux de fermes sur les questions d'exclusion du conjoint, de préservation de l'identité du patrimoine familial. Il traite également d'équité inter et intragénérationnelle en faisant état de deux autres questions qui avaient trait cette fois aux compensations à assurer à certains membres de la famille dans le cadre de la vente de la ferme, en bloc ou à la pièce, après un transfert familial. Compte tenu du don que les prédécesseurs doivent nécessairement faire pour que l'établissement de la relève soit possible et, indirectement que la fratrie doit également consentir puisqu'elle en sera privée dans son héritage et donc en fait cadeau aux repreneurs familiaux, la question de l'équité se pose quand une vente ou un démantèlement survient dans les années suivant la cession de la ferme à la relève et que celle-ci ne remplit pas sa part du contrat tacite qui est de maintenir la ferme, le bien familial, pour une autre génération. Dans le cas des prédécesseurs, trois propriétaires sur quatre pensent qu'il faut alors dédommager les parents prédécesseurs en guise de compensation. La question fait plus l'objet de questionnement lorsqu'il s'agit de dédommager la fratrie. En effet, 55,8% pensent que non, mais 44,2% pensent qu'il s'agit

d'une entente qui doit être prise dans la famille et posée comme condition aux repreneurs dans le cadre du transfert de la ferme pour que les règles soient claires.

Tableau 3.21 – Ententes dans le cadre d'un transfert selon situation des répondants

	démantèlement	transfert futur	transfert récent	probabilité (n)
Exclusion de conjoint/e	oui : 52,6%	oui : 37,8%	oui : 57,6%	0,001 (n = 641)
Divorce : identité du patrimoine	oui : 80,6%	oui : 88,8%	oui : 89,2%	0,009 (n = 684)
Équité inter-générationnelle	oui : 72,7%	oui : 70,7%	oui : 87,7%	0,001 (n = 654)
Équité intra-générationnelle	oui : 42,9%	oui : 37,7%	oui : 53,4%	0,004 (n = 659)

Voulant encore une fois vérifier la variation de ces observations selon la situation de la famille à l'égard du transfert, on observe une relation très significative concernant l'idée de compenser financièrement les prédécesseurs advenant un abandon de l'établissement et une vente ou un démantèlement de la ferme. Bien que cette idée traverse toutes les couches d'agriculteurs, ceux qui n'ont pas encore connu le transfert de leur ferme ou qui n'anticipent pas la transmettre sont moins exigeants sur ce point que ceux qui viennent de passer par le processus de transmission de la ferme ou d'installation en agriculture; les proportions grimpent à 87,7% en moyenne chez ces derniers alors qu'elles se situent autour de 71% chez les autres.

Par ailleurs, en ce qui concerne la compensation à la fratrie advenant un abandon de l'établissement résultant du démantèlement ou de la vente de l'entreprise, seuls les propriétaires qui viennent ou sont en train de vivre un processus de succession familiale pensent qu'il faut compenser la fratrie de la relève dans ce cas (53,4%). Cela compte peu cependant pour les agriculteurs pour qui le transfert est encore de l'ordre du projet futur ou ceux pour qui le transfert n'est pas une option envisagée. On peut penser que ceux qui viennent de vivre la réalité du processus de succession familiale sont davantage conscients de la nécessité d'obtenir l'accord de principe des enfants non successeurs, vu

la valeur marchande de plus en plus élevée des fermes et donc la part de patrimoine qui échappe à ces derniers, ne serait-ce que pour préserver la paix et l'harmonie familiale.

Facteurs modulant l'équité face aux enfants

Par ailleurs, on a interrogé les propriétaires principaux sur quelques idées en regard de l'équité envers les enfants non successeurs et les enfants repreneurs. La majorité pensent que plus un jeune a travaillé longtemps sur la ferme, plus la priorité du transfert devrait être accordée à cet enfant-là (81,3%). C'est dans la même proportion que les propriétaires exploitants pensent que la gratuité du travail réalisé par la future relève augmente la pression à lui consentir un prix préférentiel. Ces deux facteurs semblent donc former deux règles majoritairement admises pour assurer une certaine équité envers la relève familiale tant dans l'identification de celle-ci que dans les considérations à prendre pour fixer le prix de vente de la ferme. En ce qui concerne l'équité envers les autres enfants de la famille qui ne s'installent pas sur la ferme, les trois quarts des propriétaires principaux pensent que la gratuité de la participation de ces enfants aux travaux agricoles augmente la pression pour leur assurer une certaine équité (77,1%). Donc, dans le cadre d'un transfert familial, il y a des principes qui gouvernent l'équité envers les enfants repreneurs mais aussi envers les enfants non successeurs.

Par contre, la situation est plus complexe en regard du démantèlement de la ferme ou de sa vente en dehors de la famille, selon qu'on soit devant une situation de transfert potentiel ou de transfert effectif. Ainsi, lorsque l'équité est assurée en aval du transfert dans le cas d'un démantèlement ou d'une vente hors famille, cela apparaît acceptable pour les deux tiers des producteurs (67,2%) lorsqu'en contrepartie les enfants repreneurs de la ferme compensent financièrement leurs parents ou leurs frères et sœurs.

Cependant, le démantèlement ou la vente hors famille semble plus inacceptable quand il est initié par les prédécesseurs en amont du transfert quand il y a des aspirants successeurs, même s'ils les compensent financièrement. C'est ce que pensent près des deux tiers des producteurs agricoles (64,2%). De plus, près des trois quarts des propriétaires principaux (73,1%) pensent que ce n'est pas parce que les enfants sont

rémunérés pour le travail qu'ils accomplissent sur la ferme que cela donne davantage le droit aux parents de la démanteler ou de la vendre en dehors de la famille. Si, devant un transfert possible, la compensation aux aspirants successeurs et la rémunération des enfants n'autorisent pas le démantèlement ou la vente hors famille de la ferme, deux propriétaires principaux sur trois (59,3%) pensent tout de même que cette décision n'appartient qu'aux prédécesseurs familiaux, au-delà du désir des enfants de reprendre la ferme ou de la tradition ancestrale de transmission dans la famille.

Cette logique en trois composantes à l'égard des règles qui régissent l'équité en amont d'un transfert potentiel est statistiquement liée à la situation dans le temps à l'égard du transfert dans deux cas. D'une part, ce sont surtout les propriétaires principaux qui ne prévoient pas transférer leur ferme qui pensent que la décision finale de transférer, vendre ou démanteler revient aux prédécesseurs au-delà du désir des enfants ou de la tradition familiale (probabilité associée au khi-carré = 0,000). D'autre part, ce sont plutôt ceux qui ont connu un transfert récent ou qui anticipent un transfert futur qui pensent que le choix de démanteler ou vendre la ferme hors famille est plus légitime lorsque les enfants sont rémunérés pour le travail agricole qu'ils réalisent sur la ferme (probabilité associée au khi-carré = 0,001) et, dans le cas où des enfants aspireraient à la succession, lorsque ces derniers sont compensés financièrement (marginale significatif avec une probabilité associée au khi-carré = 0,106).

On observe donc que l'introduction d'un mécanisme financier qui assure une relative équité sur ce plan fragilise la transmission de l'exploitation même chez les familles qui viennent de connaître un épisode de transfert ou qui aspirent à en vivre un, et ce au-delà de la manifestation d'une relève potentielle, alors que ceux qui anticipent le démantèlement ou la vente hors ferme se fondent davantage sur un argument d'autorité.

L'analyse de ces mêmes représentations à la lumière du type d'établissement qu'ont vécu les propriétaires principaux confirme que ce sont ceux qui ont repris la ferme ou une partie des actifs de leurs parents qui pensent que la rémunération du travail des enfants et la compensation financière des aspirants successeurs légitiment leur droit de ne pas

transférer la ferme familiale (les probabilités associées au khi-carré sont respectivement 0,001 et de 0,027).

Par ailleurs, les trois quarts des propriétaires principaux qui se sont installés sur une ferme dans un cadre hors famille sont ceux qui pensent le plus que d'offrir une compensation financière à ses parents ou à ses frères et sœurs rend la décision de vendre ou démanteler plus légitime une fois établi. Doit-on penser que ceux qui s'établissent par reprise de la ferme d'un autre producteur ou par le démarrage d'une nouvelle entreprise bénéficient d'une aide financière de la part de leur famille et qu'à cet égard ils se sentent redevables envers elle?

Stratégies d'équité envers soi-même en tant que futur transmetteur

En ce qui concerne le fait d'assurer une relative équité envers soi-même en tant que transmetteur ayant contribué à la mise en valeur et au développement du patrimoine familial, la conservation de parts de propriété ou d'actions au sein de la ferme (39,2%), le versement d'un salaire régulier par la ferme (31,3%) ou la remise périodique d'un montant, d'une rente ou autre redevance par le successeur au prédécesseur (24,3%) sont les moyens les plus souvent envisagés. Dans le premier cas, cette façon permet aux prédécesseurs de ne pas capitaliser la valeur marchande des actifs conservés tout en soulageant le repreneur d'une charge financière plus importante puisque le paiement en est reporté à un moment plus ou moins lointain. Dans le second cas, cela implique que le prédécesseur continue de travailler sur la ferme contre rémunération, ce qui procure une certaine charge au successeur mais qui est certainement moindre que s'il devait embaucher un employé étranger (le prédécesseur risque de moins compter son temps, de demander un salaire moins élevé, possède toute la connaissance de l'entreprise, etc.). Dans le troisième cas, la situation peut poser un problème sérieux au repreneur, car si le transfert a été officiellement transigé à un montant donné avec un prêt garanti par l'État auprès du créancier financier, c'est dire que la marge financière du repreneur n'est peut-être pas élastique au point d'absorber ce genre d'entente prise à part entre les parties, et encore davantage s'il survient des imprévus qui minent les revenus de l'entreprise. Bien que les parents puissent consentir des reports temporaires pour accommoder le repreneur

devant des situations imprévues, cette pression supplémentaire causée par cette charge financière périodique pourrait contribuer à l'abandon de l'établissement du repreneur, sans le vouloir. L'abandon viendrait miner la stratégie d'équité, ce qui pourrait avoir des conséquences importantes sur l'avenir des prédécesseurs en termes de revenu disponible, de qualité de vie, de décision de retraite, etc.

Par ailleurs, il faut souligner que 28,3% des propriétaires principaux n'ont prévu aucun moyen pour assurer l'équité à leur égard dans le cadre de la transmission de la ferme familiale à la génération suivante. Mais il n'y a que 5,1% des propriétaires principaux qui pensent que l'équité à leur égard n'a pas d'importance dans le cadre d'un transfert de ferme. Le tableau 3.22 résume la prévalence de chaque réponse par rapport à l'établissement de l'équité envers soi-même en tant que cédant futur.

Tableau 3.22 – Stratégies d'équité envers soi-même comme cédant

stratégies ¹	%	n
parts ou actions conservées par les cédants dans la ferme	39,2	494
salaire régulier versé au cédant par la ferme	31,3	494
remise financière périodique par le successeur	24,3	502
loyer reçu sur certain actifs non transférés au successeur	8,1	503
valeur de vente ou revenu des terres et boisés exclus du transfert	7,5	506
autre moyen prévu pour assurer l'équité envers soi-même	3,6	504
aucun moyen prévu pour assurer l'équité envers soi-même	28,3	492
équité envers soi-même considérée comme étant non nécessaire	5,1	495

¹ Les répondants pouvaient choisir jusqu'à deux stratégies (sauf dans les deux derniers cas).

Stratégies d'équité envers les enfants non successeurs

Interrogeant les propriétaires transmetteurs seulement (n = 584) en ce qui concerne l'équité à l'égard des enfants non successeurs sur la ferme familiale, l'héritage (46,9%) et l'assurance-vie (35,3%) représentent les deux moyens les plus communément choisis pour assurer l'équité. Dans une moindre mesure, l'aide financière pour un besoin donné qu'aurait l'un ou l'autre des enfants non successeurs pour bâtir une maison ou démarrer un commerce, par exemple, et le paiement des frais liés aux études de ces enfants, sont deux autres stratégies considérées comme permettant d'assurer une relative équité entre

les enfants (respectivement chez 28,6% et 21,7% des propriétaires principaux). Dans les deux premiers cas (héritage et assurance-vie), l'équité est cependant reportée au décès du prédécesseur, alors que dans les deux derniers cas (aide financière et aux études), l'équité est établie du vivant du prédécesseur et peut même l'être antérieurement au transfert pour plusieurs des enfants non successeurs. Par ailleurs, ceci risque peut-être de faciliter l'acceptation par ceux-ci du don que les parents doivent consentir à l'enfant ou aux enfants repreneurs de l'entreprise lors du transfert et dont ils seront privés en partie. Le tableau 3.23 récapitule les stratégies des futurs cédants en termes d'équité aux enfants non successeurs dans le cadre d'un transfert de la ferme familiale.

Tableau 3.23 – Stratégies d'équité envers les enfants non successeurs

stratégies ¹	%	n
héritage aux enfants non successeurs	46,9	498
assurance-vie au bénéfice des enfants non successeurs	35,3	497
aide financière pour leurs besoins spécifiques	28,6	494
paiement des frais liés aux études des enfants non successeurs	21,7	497
transmission d'autres propriétés foncières (lots boisés, terrains, immeubles, etc.)	14,7	494
parts ou actions de la ferme à transmettre à tous les enfants (successeurs et non successeurs)	9,7	494
autre moyen prévu pour assurer l'équité envers les enfants non successeurs	1	496
équité nécessaire envers les enfants non successeurs mais aucun moyen prévu pour cela	13,9	492
équité envers les enfants non successeurs considérée comme étant non nécessaire	5,2	494

¹ Les répondants pouvaient choisir jusqu'à deux stratégies (sauf dans les deux derniers cas).

En comparant sommairement l'équité envisagée par les propriétaires de ferme à leur égard (section précédente) et à l'égard de leurs enfants qui n'assureront pas la relève, on remarque qu'ils sont plus souvent à court de stratégies pour assurer l'équité envers eux-mêmes qu'envers leurs enfants (dans 28,3% des cas contre 13,9%) et que les stratégies

envisagées n'ont pas le même impact pour répondre au but visé. Certaines stratégies créent plus d'effets indésirables que d'autres, notamment pour des membres de la famille, et certaines sont plus immédiates et tangibles dans le règlement de l'équité. Dans tous les cas, peu de propriétaires principaux inscrits dans un processus de transfert récent ou futur pensent que l'équité n'est pas nécessaire.

Logiques et stratégies pour régler l'équité envers les enfants

Pour ceux qui ont des enfants (n=667), lorsque les propriétaires principaux considèrent l'ensemble de leurs enfants (successeurs et non successeurs) et l'ensemble de leur patrimoine (avoirs agricoles et non agricoles) qu'ils leur donneront (de leur vivant ou à leur décès), un peu plus de la moitié pensent que chacun des enfants devrait recevoir une part d'égale valeur et fera en sorte qu'il en soit ainsi (53,2%). Cette perspective est problématique, sachant que la valeur marchande des fermes est relativement élevée et qu'une assurance-vie ou un héritage divisé entre les enfants non successeurs arrivera difficilement à procurer à ces derniers une part d'égale valeur à celui ou celle qui reprendra la ferme. Il reste deux façons possibles de rétablir l'équité en valeur : soit que tous les enfants sont faits détenteurs des parts et actions de la ferme, voire même qu'ils sont tous établis à parts égales sur l'entreprise agricole, soit que la ferme est démantelée pour répartir la valeur des actifs entre tous les enfants.

Quand on examine la répartition des propriétaires principaux sur cette question de la valeur de la part de patrimoine à donner à chaque enfant, en fonction de leur situation face au transfert de la ferme familiale, la relation est très significative (probabilité associée au khi-carré = 0,000). Ils sont quatre sur cinq à penser qu'il faut accorder à chacun une part d'égale valeur lorsqu'il n'y a pas de transfert prévu (82,2%), alors que cette proportion tombe à deux producteurs sur cinq quand ils viennent de connaître un épisode de transfert (40,4%) ou qu'ils prévoient en connaître un éventuellement (44,6%).

Pour ceux qui ne pensent pas que chacun des enfants doive recevoir une part d'égale valeur ou qui pensent que chacun devrait recevoir une part d'égale valeur mais que cela n'est pas possible à réaliser, quelques critères ressortent pour établir la valeur de la part

du patrimoine que chaque enfant recevra. Le premier critère est l'intérêt de chaque enfant pour la ferme (45,5%), tandis que le second est la contribution de chaque enfant sur la ferme (44,9%). Le troisième critère en importance a trait à la situation financière de chaque enfant (37,9%), alors que la résilience de chaque enfant, c'est-à-dire sa capacité à surmonter ou non les épreuves de la vie, vient au quatrième rang des critères pour établir la valeur de la part de patrimoine que chaque enfant recevra. On observe que les deux premiers critères positionnent les enfants par rapport à leur intérêt et leur implication sur la ferme, tandis que les deux autres critères positionnent les enfants les uns par rapport aux autres en termes financiers et psychologiques. Le tableau 3.24 présente la fréquence de chaque critère dans l'établissement de la valeur de la part de patrimoine à donner à chaque enfant.

Tableau 3.24 – Critères d'établissement de la valeur de la part à donner à chaque enfant

Critères d'établissement de la valeur de la part de patrimoine ¹	% (n = 276)
Intérêt de chaque enfant pour la ferme	45,5
Contribution de chaque enfants sur la ferme	44,9
Situation financière de chaque enfant	37,9
Capacité de chacun à surmonter ou non les épreuves de la vie	31,1
Bagage de formation de chaque enfant	21,6
Relation avec chacun des enfants	14,8
Situation conjugale ou familiale de chacun des enfants	9,7
Sexe des enfants	2,9
Rang de chaque enfant dans la famille	0,9

¹ Les répondants pouvaient choisir jusqu'à trois critères.

Maintenant, lorsque les propriétaires principaux considèrent l'ensemble de leurs enfants (successeurs et non successeurs) et l'ensemble de leur patrimoine (avoirs agricoles et non agricoles) qu'ils leur donneront (de leur vivant ou à leur décès), un peu moins de la moitié pense qu'il n'est pas nécessaire que chaque enfant reçoive une part de même nature (46,1%). Par rapport à la question de la valeur, on constate que les propriétaires principaux de fermes considèrent que la nature de ce qu'ils donnent à chaque enfant n'est pas si importante pourvu que chacun reçoive une part du patrimoine de valeur à peu près égale. Cela peut être possible pour les petites fermes, mais devient plus difficile à

satisfaire avec l'augmentation de la valeur marchande de l'entreprise agricole et en fonction du nombre d'enfants dans la famille.

Quand on regarde la répartition des propriétaires principaux sur cette question de la nature de la part de patrimoine à donner à chaque enfant en fonction de leur situation face au transfert de la ferme familiale, la relation est encore une fois très significative (probabilité associée au khi-carré = 0,000). On constate que ceux qui anticipent un transfert futur pensent davantage que ce qu'ils donneront à chaque enfant sera de nature différente (59,4%), alors que dans une proportion semblable (55,8%), les producteurs qui n'anticipent pas de transfert soutiennent au contraire que de donner une part de même nature à chaque enfant est incontournable. Cette dernière observation prédit presque le démantèlement de la ferme ou, au mieux, la vente de l'entreprise en dehors de la famille.

Pour ceux qui ne pensent pas que chacun des enfants doive recevoir une part de même nature ou qui pensent que chacun devrait recevoir une part de même nature mais que cela serait difficile à réaliser en pratique, quelques critères ressortent pour établir la nature de la part du patrimoine que chaque enfant recevra. Le critère primordial est le désir, le goût de chaque enfant pour recevoir telle ou telle chose (un boisé, une voiture, de l'argent, une maison, etc.) et cela chez les deux tiers des répondants. D'autres critères revêtent tout de même une certaine importance dans la détermination de la nature de la part de patrimoine à donner à chacun des enfants. Cette nature pourra varier selon les intérêts professionnels de chaque enfant (42,2%), la volonté du prédécesseur de transmettre telle ou telle chose à tel ou tel enfant (34,8%), la contribution de chaque enfant sur la ferme (31,1%) et les besoins économiques de chacun des enfants (29%). Il s'agit d'un ensemble de critères qui mélangent le désir de l'enfant comme celui du parent, l'utilité ou la pertinence selon l'orientation professionnelle de chaque enfant ou selon ses besoins financiers, ainsi que le mérite de chaque enfant. Le tableau 3.25 présente, du plus important au moins important, les critères sur lesquels les propriétaires principaux entendent se baser pour définir la nature de la part du patrimoine familial que chaque enfant recevra.

Tableau 3.25 - Critères d'établissement de la nature de la part à donner à chaque enfant

Critères d'établissement de la nature de la part de patrimoine ¹	% (n = 448)
Désir, goût de chaque enfant de recevoir telle ou telle chose	65,8
Intérêts professionnels de chaque enfant	42,2
Volonté des parents de donner telle ou telle chose à tel ou tel enfant	34,8
Contribution de chaque enfant sur la ferme	31,1
Besoins économiques de chacun des enfants	29
Lieu de résidence de chaque enfant	11,6
Tradition familiale	7,8
Sexe des enfants	1,9
Rang familial	0,6

¹ Les répondants pouvaient choisir jusqu'à trois critères.

CONCLUSION

L'étude fait ressortir plusieurs faits qui interpellent les milieux politiques, de l'intervention et de la recherche. Tout en résumant les principales connaissances que l'analyse des données nous permet de faire ressortir, nous nous permettons de faire quelques recommandations aux décideurs du MAPAQ. Cette recherche n'épuise pas le sujet de la transmission, du financement et de l'équité : elle ouvre même à de nouveaux questionnements, mais apporte aussi des connaissances précieuses qui pourront certainement guider les acteurs dans leurs actions. En outre, des analyses complémentaires et plus pointues à partir de la base de données que l'enquête nous a permis de constituer seront faites au cours des prochains mois et années et les résultats seront non seulement diffusés dans les réseaux scientifiques, mais également transmis au partenaire principal de cette recherche.

On observe des changements dans la transmission des fermes. D'une part, la situation des femmes en agriculture évolue : un détenteur de parts ou d'actions sur trois est une femme et près d'un propriétaire principal sur dix est une femme. Cela implique la nécessité de mieux comprendre la réalité des filles et des femmes qui s'installent en agriculture ainsi que la réalité des femmes comme cédantes de leurs entreprises à une relève. D'autre part, la proportion de repreneurs non familiaux, soit environ le tiers des propriétaires principaux (incluant les reprises de fermes opérationnelles ou abandonnées d'autres producteurs et les démarrages d'entreprises), nous indique que les installations en dehors du cadre familial sont des voies d'établissement importantes qu'il faut mieux comprendre pour bien les accompagner et les soutenir.

L'enquête montre la nécessité de maintenir et de développer les services-conseils aux familles agricoles pour réaliser le processus de succession à la tête de la ferme. D'une part, les producteurs reconnaissent qu'ils sous-utilisent en partie les services existants ; il faut donc les sensibiliser davantage à cet égard. D'autre part, les propriétaires principaux estiment qu'ils auraient besoin de services plus développés pour les aider plus spécifiquement à planifier, préparer et réaliser leur retrait et assurer le suivi de la reprise

de la ferme par la relève, alors que les services pour l'établissement de la relève et le transfert de ferme semblent répondre aux besoins.

Par ailleurs, la pérennité des fermes au sein de la même lignée familiale est fragile, sachant que moins du quart des entreprises atteignent le cap de la quatrième génération au sein de la même famille. À l'encontre d'un certain mythe, ce fait montre que la pérennité des fermes n'est pas historiquement liée au caractère ancestral de la ferme mais plutôt à la tenure familiale, sachant que les deux tiers des fermes existantes ont appartenu à d'autres familles auparavant.

Pour contrer le démantèlement des fermes québécoises, les mesures incitatives visant à encourager le transfert par des mesures fiscales ou des avantages financiers procurés aux transmetteurs sont privilégiées par les propriétaires principaux. Ceci est à mettre en parallèle avec le fait que près du tiers de ces derniers ne pensent pas que leur ferme sera transmise à la génération suivante, d'où l'intérêt de développer de telles mesures.

La question du démantèlement des fermes est une question sensible, que ce soit pour la préservation du tissu social, des paysages agricoles ou de l'occupation du territoire, d'autant plus que la concentration économique et géographique des fermes entraîne des problèmes de cohabitation des résidents et des conflits d'usages dans les campagnes québécoises. Les propriétaires principaux d'entreprises agricoles s'inscrivent globalement contre le démantèlement, dans la situation où une relève est intéressée à reprendre. Ainsi, même s'ils compensaient le ou les repreneurs potentiels plutôt que de leur transférer la ferme, les deux tiers des propriétaires estiment que cela ne légitime pas le démantèlement. De même, les trois quarts pensent que le fait de rémunérer les enfants pour leur travail accompli sur la ferme ne leur donne pas le droit de démanteler ou de vendre la ferme en dehors de la famille.

Par contre, ces grands principes sont fragilisés selon le type de situation des propriétaires principaux. Ainsi, ceux qui ne prévoient pas transférer leur ferme à une relève sont plutôt enclins à penser que la décision finale de transférer, vendre ou démanteler la ferme leur revient au-delà de la manifestation d'une relève potentielle. De même, ceux qui viennent

de connaître un épisode de transfert ou qui pensent qu'ils transféreront la ferme sont plus favorables à l'idée du démantèlement lorsque les enfants ont été rémunérés pour leur travail accompli sur la ferme et dans le cas où les aspirants successeurs seraient compensés financièrement. Ainsi, les mécanismes financiers assurant l'équité envers les enfants viennent en même temps fragiliser la transmission de la ferme familiale et ce, même chez ceux qui, de prime abord, ne songent pas au démantèlement. La transmission familiale des fermes semble être en danger.

Les règles qui encadrent la transmission des fermes chez les agriculteurs sont complexes. Ils sont enclins à penser que plus un jeune a travaillé longtemps sur la ferme, plus la priorité devrait lui être accordée pour lui transférer l'entreprise, ce qui place le mérite ou la persévérance du jeune en position de force dans le choix du ou des successeurs. On peut penser qu'il s'agit d'un indicateur pour les parents montrant en quelque sorte que le jeune aime l'agriculture; tout se passe comme si les propriétaires principaux pensent du coup que les chances que la relève démantèle la ferme sont minimisées. D'ailleurs, les propriétaires de fermes n'ont pas intérêt à se tromper sur le choix de leur relève puisque l'enquête nous apprend que la gratuité du travail réalisée par le ou les futurs successeurs augmente la pression morale à consentir un prix préférentiel pour l'établissement. Ces deux règles fixent donc l'équité des prédécesseurs envers les repreneurs.

Le rabais que la moitié des propriétaires principaux prévoient consentir à leur relève varie le plus souvent de 26 à 50%. Par contre, on constate que plus les dettes de la ferme sont élevées, plus il devient difficile pour les propriétaires de consentir un rabais sur le prix de vente. D'ailleurs, les facteurs pour établir ce prix de vente dans le cadre d'un transfert familial diffèrent selon la forme juridique de la ferme et le prix est davantage fixé en fonction des revenus générés par la ferme qu'en fonction des dettes cumulées ou de la capacité financière à réaliser les investissements nécessaires. En outre, plus le revenu d'exploitation est élevé, moins les propriétaires principaux sont disposés à consentir une proportion élevée de la valeur marchande en rabais sur le prix de vente à la relève. En résumé : les revenus fixent le prix et réduisent le rabais, alors que les dettes ne sont pas prises en compte pour fixer le prix, mais ont un impact négatif sur le rabais consenti aux repreneurs. Les intervenants doivent être sensibilisés à ces réalités et aux conséquences

qu'elles entraînent, notamment sur la capacité des repreneurs à s'établir. Favoriser l'accroissement des revenus et l'endettement des fermes risque d'entraîner les propriétaires principaux à préférer démanteler que transférer dans la mesure où la relève n'arrivera pas à racheter au prix désiré, compte tenu que le rabais accordé s'amenuise avec l'endettement.

Par ailleurs, la clause de fidélité qui empêche ou limite la capacité de la relève de disposer du patrimoine pendant un certain nombre d'années est en voie de devenir une norme dans les pratiques de transfert. De même, le versement d'un montant compensatoire aux prédécesseurs lorsque le successeur vend ou démantèle la ferme à l'intérieur de cette période est un type de clause ou d'entente qui tend à se répandre de plus en plus. On remarque aussi que les propriétaires principaux ne mettent pas l'accent sur les mêmes considérations pour établir les règles et conditions de transfert à leur relève que celles qu'ils ont connues, et l'on constate une tendance à recourir à plus de clauses ou d'ententes visant à baliser les droits, privilèges et obligations de chacun.

Advenant un divorce, les propriétaires principaux sont très fortement majoritaires à penser qu'il faut protéger l'intégrité du patrimoine agricole pour que la ferme ne soit pas démantelée et qu'il faut s'assurer de préserver l'identité familiale de la ferme, c'est-à-dire que celle-ci reste dans la famille. Les beaux-enfants sont donc considérés comme une menace au patrimoine. En même temps, un propriétaire principal sur deux pense qu'il ne faut pas les exclure de la propriété dans le cadre de l'établissement de leur relève. Ils sont en quelque sorte coincés entre la quasi-obligation de faire confiance aux beaux-enfants pour voir le patrimoine être pérennisé par l'établissement de la relève en couple et la méfiance de voir le patrimoine disparaître advenant la séparation. D'ailleurs, près de deux propriétaires principaux sur trois préfèrent de loin voir un jeune s'établir en couple avec une conjointe ou un conjoint qui soit intéressé à l'agriculture. Cette tension au sein de la famille mériterait une attention particulière pour des aménagements juridiques qui faciliteraient le maintien de l'intégrité et de l'identité familiale des entreprises agricoles, dans le respect des droits sociaux des deux conjoints.

On observe par ailleurs que d'anciennes pratiques, plus populaires au temps où les propriétaires principaux se sont établis, ne sont plus envisagées par ceux-ci dans le cadre du transfert à venir ou en cours à leur relève. La prise d'une hypothèque sur la ferme par les prédécesseurs et le versement d'une rente ou de redevances périodiques en guise de paiement sont beaucoup moins prisés. Ainsi, le risque associé à l'établissement de la relève pour les prédécesseurs et la pression mise sur le repreneur au plan financier sont diminués. Le recours à la clause de fidélité et à l'indemnisation des prédécesseurs en cas d'abandon protège aujourd'hui les transmetteurs.

On remarque d'ailleurs que les trois quarts des propriétaires principaux pensent qu'ils devraient recevoir une compensation financière par la relève advenant qu'elle abandonne après avoir été établie pendant quelques années. Cependant, même s'ils considèrent que l'équité à leur endroit est importante, le tiers des propriétaires n'ont pas prévu de moyen pour assurer cette équité dans le cadre de la transmission de leur ferme à la génération suivante. Ils sont d'ailleurs plus souvent à cours de stratégies pour assurer l'équité envers eux-mêmes qu'envers leurs enfants. Il y a là matière à inviter les propriétaires à y penser dans le cadre d'une préparation au retrait et à vérifier les stratégies mises en place ailleurs pour satisfaire ce besoin d'équité inter et intragénérationnelle.

Par contre, l'équité envers les frères et sœurs prend plus d'importance qu'avant dans les valeurs, advenant l'abandon de la succession à la tête de la ferme familiale par le repreneur. Ceci est cohérent avec l'augmentation de la valeur marchande des fermes qui implique indirectement un don fraternel plus grand pour que la relève puisse racheter l'entreprise, ce don étant assumé par une fratrie moins nombreuse. Cependant, la question de la compensation financière à la fratrie en cas d'abandon est plus discutée chez les propriétaires principaux. Ceci doit certainement être mis en parallèle avec le fait que les ces derniers prennent à leur charge la responsabilité d'assurer l'équité envers les enfants non successeurs sur la ferme, puisque l'installation des uns implique l'exclusion des autres. D'ailleurs, les deux principales stratégies que les propriétaires principaux mettent en place pour ce faire sont l'héritage qu'ils constituent pour leurs enfants non successeurs et les assurances-vie qu'ils prennent au bénéfice de ces enfants non repreneurs. Ils cherchent donc à se constituer un patrimoine monétaire pour compenser, en partie et en

différé, le patrimoine économique qui a été transmis à la relève. Ce sont d'ailleurs ceux qui anticipent un transfert futur de leur ferme qui pensent davantage que ce qu'ils donneront à chacun de leurs enfants sera de nature différente.

Autrement, pour les prédécesseurs dont la stratégie d'équité est gouvernée par le principe d'égalité, il y a deux façons pour eux de rétablir l'équité en valeur : soit que tous les enfants sont faits détenteurs de parts ou d'actions, qu'ils soient établis ou non sur la ferme, soit que l'entreprise est démantelée pour en récupérer la valeur marchande afin de donner éventuellement un même montant d'argent à chacun, du vivant des prédécesseurs ou à leur décès. D'ailleurs, parmi les producteurs qui n'ont pas l'intention de transférer la ferme ou ne pensent pas pouvoir le faire, quatre propriétaires sur cinq pensent qu'il faut accorder une part d'égale valeur à chacun des enfants, alors qu'ils sont deux sur cinq seulement à penser de même quand ils viennent de s'établir ou qu'ils prévoient éventuellement transférer leur ferme.

La recherche montre que la question de la transmission ne peut pas être résolue sans considérer les aspects financiers du transfert de la ferme et de l'établissement de la relève, mais aussi ceux qui ont trait au retrait des prédécesseurs et à l'équité inter et intragénérationnelle. Plus on facilitera l'atteinte des objectifs d'équité en fonction des règles qui régissent les conduites des producteurs agricoles à cet égard et que la transférabilité de la ferme sera posée dans cette perspective plutôt que dans la seule optique de la croissance économique, plus on favorisera la transmission pour autant qu'on la soutienne par des mesures incitatives et des services-conseils. Ceci devrait rendre le démantèlement des fermes moins attrayant, d'autant plus qu'il reste largement une stratégie par défaut, plutôt qu'un choix véritable.

BIBLIOGRAPHIE

- BARTHÉLÉMY, Denis. 1997. *Évaluer l'entreprise agricole*. Paris : PUF, 229 p.
- BARTHEZ, Alice. 1987. « La transmission de l'entreprise agricole : l'intervention de la famille », INRA, *Économie et sociologie rurales, Actes et communications*, numéro 2, p. 59-62
- CANTIN, Stéphanie et Fanny LEPAGE. 2006. *Le montage financier d'un transfert de ferme et son lien avec la pérennité de l'entreprise : revue de littérature*. Univ. Laval, Trajet Laval, 123 p.
- DAVID, Jacques. 1988. « Les formes contemporaines de la transmission des exploitations agricoles », *Études rurales*, nos 110-111-112. p. 71-83
- DEBAILLEUL, Guy et Daniel-Mercier GOUIN. 1988. « Le développement des formes de co-exploitation en agriculture au Québec : un bilan et une interprétation ». CEGAQ, *Colloque sur la co-exploitation en agriculture*. Cahier de conférences, p. 7-25.
- GASSON, Ruth et Andrew ERRINGTON. 1993. *The farm family business*. Éd. CAB International, 290 p.
- HANDFIELD, Mario. 2006. *Études des facteurs culturels et sociaux dans l'abandon du processus de succession au sein des entreprises agricoles familiales*. Thèse de doctorat en développement régional, Université du Québec à Rimouski, 929 p.
- HANDLER, W. C. 1990. « Succession in family business: a review of the research », *Family business review*, vol. 7, no 2, p.133-157.
- JACQUES-JOUVENOT, Dominique. 1997. *Choix du successeur et transmission patrimoniale*. L'Harmattan, 239 p.
- JEAN, Bruno, Mario HANDFIELD et Johanne BOISJOLY. 2005. « Les logiques et stratégies d'équité et de financement du transfert de la ferme familiale », proposition scientifique détaillée, MAPAQ, 11 p.
- PARENT, Diane et Jean-Philippe PERRIER. 2007. « 'C'est pas juste!' Analyse de l'équité et de la justice dans l'entreprise familiale », Colloque sur l'établissement et le retrait en agriculture, Drummondville (Québec), 15 mars, 14 p.
- PARENT, Diane, Bruno JEAN et Myriam SIMARD. 2000. *Transmission et maintien de la ferme familiale : analyse des facteurs et stratégies d'établissement de la relève agricole familiale via les situations d'insuccès*. Rapport de recherche, Agri-Gestion Laval, 108 p.

- PERRIER, Jean-Philippe, Isabelle ALLARD et Diane PARENT. 2004. *Transfert de ferme et démantèlement au Québec : études de cas*. Rapport de recherche. Trajet Laval, 162 p.
- POTTER, Clive et Matt LOBLEY. 1996. « Unbroken thread? Succession and its effects on family farms in Britain ». *Sociologia ruralis*, vol. 36, no 3, p. 286-306
- POTTER, Clive et Matt LOBLEY. 1992. « Ageing and succession on family farms: the impact on decision-making and land use ». *Sociologia ruralis*, vol. 32, nos 2-3, p. 317-334
- PRÉFONTAINE, Serge. 1999. « Ferme à vendre : lorsqu'on choisit les enfants... ». Communication présentée au *Colloque de l'entrepreneur gestionnaire*. GÉAGRI, 41 p.
- QUÉBEC. Commission sur l'avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire québécois. 2008. *Agriculture et agroalimentaire : assurer et bâtir l'avenir*. Rapport, sous la présidence de J. Pronovost, Québec : MAPAQ, 272 p.
- STALKER, Nancy A., Janice MCGREGOR et George ROCK. 1996. « From one generation to the next : successful farm transfers from the perspectives of retiring and successor farm family members », 24 p.
- ST-CYR, Louise, Francine RICHER et Jean-Pierre DUPUIS. 1998. *La relève agricole familiale au Québec : portrait et facteurs de succès à la relève établie*. HEC, Groupe femmes, gestion et entreprises. Cahier de recherche, no 98-01, 164 p.
- SYMES, David. 1990. « Bridging the generations : succession and inheritance in a changing world ». *Sociologia ruralis*, vol. 30, nos 3-4, p. 280-291.
- TAYLOR, Janet E. et Joan E. NORRIS. 2000. « Siblings relationships fairness and conflict over transfer of the farm », *Family relations*, vol. 49, no 3, p. 277-283
- TONDREAU, Jacques, Diane PARENT et Jean-Philippe PERRIER. 2002. *Transmettre la ferme familiale d'une génération à l'autre. Situation au Québec et regard sur le monde*. Univ. Laval, Agri-Gestion Laval, 168 p.
- VIVIER, Dominique. 1987. « Identités et stratégies des agriculteurs de montagne face à la CEE ». *Sociologia ruralis*, vol. 27, nos 2-3, p. 141-148.
- WHATMORE, Sarah et al. 1987. « Towards a typology of farm businesses in a contemporary British agriculture ». *Sociologia ruralis*, vol. 27, no 1, p. 21-37