

Janvier 2016

Pourquoi planifier la relève d'une exploitation agricole?

Peter Hobb, CPA, CA, CFP, est associé au cabinet Collins Barrow de Courtice, Ontario.

Bien que des groupes agricoles ne ménagent aucun effort pour donner des conseils aux propriétaires agricoles quant à la nécessité de planifier leur relève éventuelle, de nombreux agriculteurs semblent réticents à le faire comme il se doit. Même si les raisons sont nombreuses, les études démontrent que celle qui est mentionnée en priorité est qu'il est « trop tôt » pour commencer à planifier. Mais est-il vraiment trop tôt, ou est-ce tout simplement une répugnance à planifier sa relève? Tous les propriétaires d'exploitation agricole, à un moment donné, doivent laisser leur exploitation. Si vous êtes de ceux-là, au moment de le faire, vous voudrez vous assurer que c'est fait selon vos conditions. Cet article met l'accent sur les transferts d'exploitation agricole familiale. Une vente pure à un tiers pourrait éviter certains des problèmes décrits ci-dessous, mais la planification de la relève demeure un facteur important lorsque ces situations se produisent.

Mon expérience chez Collins Barrow m'a permis de découvrir que les enjeux les plus délicats lors de l'élaboration d'un plan de relève sont les « questions floues ». Ce sont probablement ces questions qui empêchent les propriétaires d'exploitation agricole de commencer leur processus de planification. La planification de la relève est un processus très émotionnel et, à certains moments, désagréable. De nombreux propriétaires diront que les problèmes les plus importants sont les questions techniques, comme les stratégies visant à réduire au minimum les impôts. Ce sont bien sûr des sujets importants, mais qui sont habituellement résolus plus facilement si les questions floues sont traitées en premier lieu. Ces questions floues peuvent même faire dérailler le plan qui a été le plus minutieusement préparé.

Les questions floues peuvent comprendre des facteurs comme un conflit familial non résolu, un manque de confiance entre des membres de la famille et d'autres parties prenantes importantes, des attentes irréalistes de la part de certains membres de la famille, la crainte de perdre le contrôle et la peur de mettre le patrimoine familial en danger. Les propriétaires d'exploitations agricoles font face à de nombreuses questions difficiles. Posez-vous les questions suivantes : comment est-ce que je réagis vis-à-vis des attentes non raisonnables de la famille ou des

sentiments de droits que les enfants peuvent avoir relativement à mon exploitation agricole? Comment puis-je faire face à des enfants qui ne veulent pas travailler dans le secteur agricole? Que vais-je faire quand je vais prendre ma retraite? Puis-je continuer à jouer un rôle dans les activités de l'exploitation? Une des premières étapes que je prends en aidant les clients avec la planification de la relève est d'interroger chacune des parties prenantes importantes (membres de la famille, employés clés, etc.). Je veux cerner les zones d'intérêt commun qui peuvent être bâties pour aider à faire avancer le plan et commencer à établir des objectifs qui donneront de la précision au plan. Je veux aussi identifier les obstacles potentiels, qui sont généralement les questions les plus floues. Si l'on veut que ce plan ait une chance de succès, ces questions doivent être réglées.

Les questions floues surviennent généralement par manque d'information, ce qui suscite de l'incertitude et de la confusion. Le dialogue entre les principales parties concernées comblera les manques d'information et dissipera l'incertitude, réduisant les risques éventuels de conflits et permettant aux participants de passer outre ces questions. Ne pas tenir compte de ces questions floues ne les fait pas disparaître. Préparer le bon plan de relève exige une approche d'équipe, comprenant idéalement quelqu'un

Janvier 2016

Pourquoi planifier la relève d'une exploitation agricole?

qui a des talents de facilitation et de médiation et de l'expérience en planification de relève d'une exploitation agricole. Cette personne mettra en évidence les questions floues de manière constructive afin qu'elles soient résolues.

L'équipe doit aussi comprendre plusieurs professionnels (p. ex. un avocat, un conseiller en gestion de patrimoine et de placement, un expert-conseil, un comptable, un banquier) qui travailleront de concert pour élaborer votre plan de relève. Dans la plupart des cas, il y aura les conseillers que vous consultez actuellement, qui connaissent votre entreprise et vos affaires personnelles. Ils apportent à la table les compétences nécessaires pour mettre sur pied un plan qui est cohérent avec vos objectifs. Mais il est important qu'ils travaillent ensemble. S'ils travaillent en vase clos, le plan comprendra probablement des recommandations incohérentes, entraînant de la frustration et possiblement un abandon du plan. Il n'est jamais trop tôt pour commencer à planifier votre relève. Plus tôt vous commencez, plus la mise en place des stratégies requises pour atteindre vos objectifs est facile. La planification de la relève et sa mise en place sont un processus à long terme, et non un événement ponctuel.

Une planification de relève adéquate vous aidera à :

- maintenir l'harmonie familiale;
- assurer le succès continu de l'exploitation agricole après votre départ;
- protéger la subsistance des gens qui comptent le plus pour vous;
- maximiser la valeur que vous recevez de la vente de votre exploitation agricole;
- réduire l'impôt au minimum;
- assurer que vous ayez les avoirs dont vous avez besoin pour vivre confortablement pendant votre retraite; et
- atteindre vos objectifs personnels et ceux que vous avez pour votre exploitation.

Contactez votre conseiller Collins Barrow pour discuter comment nous pouvons aider à préparer la planification de la relève de votre exploitation agricole.

Peter Hobb, CPA, CA, CFP, est associé au cabinet Collins Barrow de Courtice, Ontario.