



FINANCEMENT



La formule vendeur-prêteur, une histoire de transfert réussi

EVELYNE PAQUET

Marie-Pier Nadeau et Jean-Philippe Jolin, copropriétaires de la Ferme Caprijol, située à Saint-Gervais dans la région de Chaudière-Appalaches, vous diront que le secret d'un transfert réussi réside dans sa préparation. Les parents de Jean-Philippe ont eu des vaches jusqu'en 2000, avant de faire le choix de se tourner vers la production laitière caprine. Cette décision a consolidé l'intérêt de Jean-Philippe à prendre la relève de l'entreprise puisqu'il avait une préférence pour ces animaux.



FERME CAPRIJOL

Aujourd'hui, Jean-Philippe et Marie-Pier sont à la tête d'une entreprise de 800 chèvres en lait et de 80 ha en foin.

« Un transfert ça se prépare en amont et ça permet aux deux parties d'être gagnantes. »

Jean-Philippe a complété le programme de Gestion et technologies d'entreprise agricole de l'Institut de technologie agroalimentaire, puis a acquis des parts de l'entreprise devenue une compagnie en prévision de l'intégration de la relève. Quant à Marie-Pier, ses parents avaient une porcherie et elle a toujours occupé des emplois dans le milieu agricole, bien qu'elle ait étudié dans un autre domaine. « Au départ, j'aidais à la ferme et je travaillais à l'extérieur, raconte-t-elle. Depuis huit ans maintenant, je suis à la ferme à temps plein. »

UN TRANSFERT, ÇA SE PRÉPARE!

L'intégration de Jean-Philippe et Marie-Pier a été bien préparée. Le couple confie qu'il a eu des rencontres avec plusieurs intervenants sur une période de près de 10 ans afin d'assurer un transfert optimal pour les deux parties.

Lors des rencontres préparatoires au transfert, le fiscaliste a présenté diverses options possibles à la famille. La formule vendeur-prêteur se distinguait, car elle permettait aux cédants, les parents de Jean-Philippe, d'obtenir leur paiement sur plusieurs années, tout en donnant l'occasion à la relève de faire des remboursements sans compromettre le fonds de roulement de l'entreprise. Les vendeurs ont fixé leur prix et le fiscaliste a présenté plusieurs scénarios afin d'aider les parties à déterminer le solde de prix de vente, le terme et le taux en tenant compte de la capacité de remboursement de l'entreprise. Les conditions et modalités de paiement se sont donc décidées ensemble. « Un transfert, ça se prépare en amont et ça permet aux deux parties d'être gagnantes. Les vendeurs ne paient pas trop d'impôt et la relève réalise son rêve d'avoir une ferme », indique Marie-Pier.

LA FORMULE VENDEUR-PRÊTEUR

La formule vendeur-prêteur convient au transfert d'entreprise, que les parties soient apparentées ou non. La transaction comporte un solde de prix de vente, c'est-à-dire que le

La FADQ... Au cœur des familles agricoles

acfa

Je m'inscris au **ZERO** papier
1\$ retourne à ma communauté!

acfareseaux.qc.ca
450 768-6995

fadq.qc.ca

206862

La Financière agricole Québec



FINANCEMENT



vendeur accepte de différer une partie du montant de la transaction, et La Financière agricole du Québec (FADQ) garantit ce montant au vendeur. Cela permet aux vendeurs d'encaisser une partie du montant tout de suite et de recevoir des versements comme une rente mensuelle. La formule peut également servir à transférer l'entreprise graduellement. Pour l'emprunteur, cela lui permet d'obtenir un meilleur taux d'intérêt ainsi qu'un crédit d'impôt remboursable de 40 % des intérêts payés. La FADQ offre un soutien pour l'administration du prêt et, en cas de défaut de paiement, assurera le paiement pour une période possible de 12 mois.

Aujourd'hui, Jean-Philippe et Marie-Pier sont à la tête d'une entreprise de 800 chèvres en lait et de 80 hectares en foin. Dans les

dernières années, le couple a commencé à transformer une partie de son lait en différents produits et à offrir de la viande de chèvre. Il a un kiosque en libre-service où l'on retrouve fromages, viande de chèvre, œufs de poules heureuses et divers produits à base de lait de chèvre. L'été, les trois filles de Jean-Philippe et Marie-Pier aiment s'installer au kiosque où des légumes s'ajoutent à l'offre de l'entreprise. Le fait d'avoir pris le temps de bien se préparer a permis au couple de continuer à réaliser des projets tout en effectuant le transfert.

EST-CE POUR TOI?

La formule vendeur-prêteur permet au vendeur de devenir une

source de financement pour l'acheteur sans subir les risques associés à ceux d'un prêteur conventionnel. En effet, le prêt est garanti à 100 % par La Financière agricole du Québec et il n'y a aucuns frais administratifs pour le suivi. La formule vendeur-prêteur est intéressante pour les deux parties lorsque celles-ci ont une bonne relation et que le vendeur a le désir de voir l'acheteur poursuivre les activités de l'entreprise. Jusqu'à aujourd'hui, 485 entreprises ont pu bénéficier de la formule pour concrétiser leur transfert. Chaque situation est unique et, souvent, plusieurs scénarios sont possibles pour concrétiser la transaction. Si vous croyez que la formule vendeur-prêteur pourrait vous convenir, n'hésitez pas à en parler avec votre conseiller relève de la FADQ et à votre fiscaliste.