

Le boeuf virtuel du MAAARO

VOLUME 8 ISSUE NUMÉRO 24

février 2010

DANS CE NUMÉRO

Grosueur des vaches et efficacité

Vaches grasses, vaches maigres ou entre les deux, qu'est-ce qui est avantageux? La science contribue au débat sur la taille des vaches de boucherie. Cet article dévoile l'un des nombreux aspects de l'efficacité. Pour confronter vos idées préconçues...

....article vedette

Planification de la réussite

Tout ce qu'il vous faut savoir sur la planification d'entreprises en 800 mots. De l'énoncé de mission à la vision stratégique de l'entreprise, voici les principaux éléments des entreprises gagnantes dans le monde entier. Oui, votre ferme est une entreprise... vous créez des produits, vous les mettez en marché auprès d'une clientèle et vous devez garder en tête les objectifs financiers. page 5

Gains en capital et agriculture

La visite annuelle chez le comptable est déjà à l'agenda de la plupart des exploitants. L'exonération pour gains en capital est l'un des éléments clés de la planification fiscale agricole. Pour mieux connaître la notion de « bien agricole admissible », et à quoi elle correspond. ... page 7

Taille des vaches: une pièce du casse-tête de l'efficacité des exploitations vache-veau

Tom Hamilton

Chargé de programme, systèmes de production bovine de boucherie
MAAARO, New Liskeard

Que répondez-vous aux questions suivantes sur la production dans les exploitations vache-veau?

Question 1

Une vache de boucherie efficace est en mesure de sevrer un veau qui pèse au moins 50% de son propre poids.

Vrai

Faux

Question 2

Quel type de vaches de boucherie est le plus efficace?

1. les petites vaches sont plus efficaces
2. les vaches moyennes sont plus efficaces
3. les vaches grasses sont les plus efficaces
4. la taille des vaches n'est pas en lien avec l'efficacité

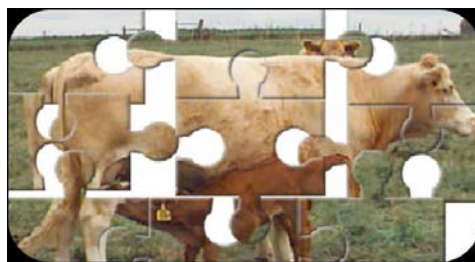


Photo d'une vache et d'un veau avec image de casse-tête.

Le boeuf virtuel du MAAARO est un véhicule de transfert de technologie du ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales de l'Ontario.

La reproduction des articles est encouragée. Veuillez toutefois en citer la source et l'auteur. Veuillez aussi aviser l'éditeur par courriel concernant l'article reproduit, y compris la publication ou le site web où il paraîtra. Le contenu ne peut être modifié sans l'autorisation de l'auteur.

Cette publication est disponible en format électronique à: <http://omafra.gov.on.ca/french/livestock/beef/news.html>

On peut obtenir des copies papiers en appelant au 1-877-424-1300.

Envoyez vos questions et suggestions d'ordre général à

Tom Hamilton
tom.hamilton@ontario.ca
705-647-2087
MAAARO
280 rue Armstrong
C.P. 6008
Temiskaming Shores, ON
P0J 1P0

Pour des questions spécifiques à un article, communiquez avec l'auteur.

Le boeuf virtuel est produit par l'équipe bovins de boucherie du MAAARO et édité par Tom Hamilton, Chef de programme, Systèmes d'élevage, Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales de l'Ontario.
Centre d'information agricole 1-877-424-1300 Site Web du MAAARO www.ontario.ca/livestock

De nombreux facteurs peuvent influencer sur l'efficacité de l'élevage des vaches, comme le taux de reproduction, la production laitière, l'épaisseur du gras dorsal, les aptitudes de maternage, l'apport génétique du taureau au veau et la taille de la vache. Toutefois, dans cet article, nous nous concentrerons seulement sur les effets de la taille de la vache et nous considérons tous les autres facteurs comme étant constants afin que la comparaison effectuée soit significative. De même, en étudiant l'efficacité économique, nous présumons que les différences de prix selon les différents types, races et le reste sont constantes, afin de pouvoir évaluer l'impact du changement dans la taille des vaches sans confondre les enjeux.

Productivité ou efficacité?

L'étude de l'efficacité dans la production des vaches de boucherie est autant importante que fascinante. Il est souhaitable de pouvoir améliorer l'efficacité biologique puisque ainsi moins de ressources sont nécessaires à la production d'une unité de produit. Quand des valeurs économiques sont en jeu avec des intrants biologiques et autres, ainsi que le produit, les éleveurs sont habilités à prendre des décisions avisées relativement à leurs systèmes de production.

La productivité biologique des exploitations vache-veau est définie par le poids de veau sevré produit par vache par année. Cette mesure comprend le taux de reproduction et le taux de survie des veaux, de même que le poids au sevrage. Elle est largement recommandée comme mesure d'évaluation d'un troupeau bovin. Toutefois, même s'il s'agit d'une excellente mesure de **productivité**, elle ne tient pas compte des **intrants** (p. ex. aliments pour animaux) nécessaires pour atteindre les objectifs de production. Si nous voulons évaluer l'**efficacité** biologique, il nous faut tenir compte des aliments, le principal intrant nécessaire aux animaux.

Pour simplifier l'analyse, considérons les vaches de boucherie comme des usines biologiques. Elles « transforment » les aliments en veaux sevrés. On peut évaluer l'efficacité biologique d'une vache comme le rapport de l'énergie tirée des aliments consommés au poids des veaux sevrés produits. Ce rapport intrant/extrant peut s'exprimer, par

vache, comme suit :

Kcal d'énergie tirée des aliments consommés Nbre de lb de veau sevré

Les vaches qui ont besoin d'une quantité d'aliments moindre pour produire une livre de veau sevré sont plus efficaces, tous les autres éléments étant considérés les mêmes, et elles seront plus rentables.

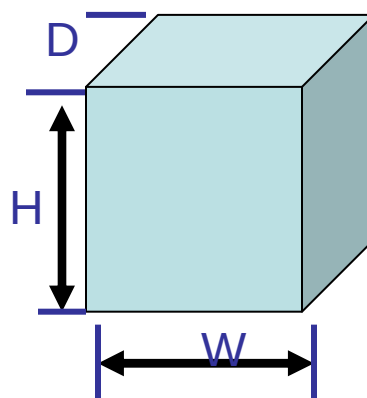
Comment la taille de la vache affecte le volume et la superficie

Comme pour tout objet solide tridimensionnel qui devient plus gros, deux choses changent : le volume de l'objet augmente, l'étendue de sa surface totale est aussi plus grande. Comme le volume d'un objet est directement lié à son poids, on peut dire que son poids augmente à la même vitesse que son volume. L'un des aspects primordial d'une taille plus grande est la manière dont les **taux** d'augmentation du volume (poids) et de l'étendue de la surface, se compare l'un à l'autre.

Voici un exemple à partir d'une forme très simple, le cube. Ces principes restent vrais pour les autres formes, sphères, cylindres, boîtes rectangulaires, vaches, etc.

Pour un cube, volume = longueur x largeur x profondeur, ou $V = L_o \times L_a \times P$

étendue de la surface = (longueur d'un côté x largeur d'un côté) x 6, ou $ÉS = (L_o \times L_a) \times 6$



Cube avec des flèches indiquant la longueur, la largeur et la profondeur

Prenons maintenant deux cubes de dimensions différentes : un petit, avec des côtés de 2 pouces chacun, un grand, dont les côtés sont de 4 pouces chacun.

Petit cube, volume = 2 x 2 x 2 = 8 pouces cubes

Petit cube, étendue de la surface = (2 x 2) x 6 = 24 pouces carrés

Grand cube, volume = 4 x 4 x 4 = 64 pouces cubes

Grand cube, étendue de la surface = (4 x 4) x 6 = 96 pouces carrés

Les résultats sont illustrés au tableau 1. Comme prévu, les deux, volumes et étendues de surface, augmentent quand on passe du petit au grand cube. Cependant, le **rapport** de l'étendue de la surface au volume est supérieur pour le petit cube comparé au grand cube. Le cube plus petit présente une étendue de surface de 3 po² pour chaque 1 po³ de volume, alors que le grand cube n'a que 1,5 po² d'étendue de surface pour chaque 1 po³ de volume.

Tableau 1: Étendue de la surface et volume de deux cubes de tailles différentes.

Taille du cube	Volume (po ³)	Étendue de la surface (po ²)	Rapport de l'étendue de la surface : volume
Petit (côtés de 2 po)	8	24	3 :1
Grand (côtés de 4 po)	64	96	1,5 : 1

Comment la taille corporelle affecte l'efficacité de la vache

Maintenant, de retour aux vaches... nous pouvons appliquer les résultats de cette comparaison des cubes aux vaches de boucherie, et constater que les vaches de plus grande taille ont un rapport de l'étendue de la surface à leur poids plus faible que celles qui sont plus maigres (rappelons que le volume est directement relié au poids).

Pourquoi est-ce une notion importante par rapport aux aliments donnés aux vaches de boucherie? Comme les autres mammifères, les vaches sont des animaux "à sang chaud". Il leur faut donc maintenir leur température corporelle en deçà d'un intervalle très mince, autour de 38,5 °C. Généralement, dans les zones tempérées les bovins sont maintenus dans un environnement beaucoup plus frais que leur température corporelle, aussi ils perdent constamment de la chaleur à leur environnement. La vitesse à laquelle un animal perd de la chaleur est en lien direct avec l'étendue de sa surface. Toutefois, la quantité de chaleur produite par un animal est directement reliée à la quantité de tissus vivants qu'il possède (c.-à-d. son poids). Comme les animaux plus petits ont un rapport élevé de l'étendue de la surface au poids corporel, ils ont tendance à perdre de la chaleur à l'environnement plus vite en rapport à leur poids corporel. En comparaison, les animaux de plus grande taille ont un rapport plus faible de l'étendue de la surface à la masse corporelle, par conséquent ils perdent leur chaleur moins vite en rapport avec leur poids corporel.

L'un des résultats les plus concluants à tirer de ces relations est que les mammifères plus petits ont des taux métaboliques plus rapides que ceux qui sont plus gras. Ils ont besoin de tirer plus de chaleur de chaque gramme de tissus pour compenser leur plus grande vitesse de perte de chaleur à l'environnement. Les animaux plus petits ont métabolisme de base plus rapide, ils ont donc besoin de consommer plus d'aliments par unité de poids corporel pour obtenir le carburant nécessaire.

Ces mêmes principes s'appliquent aux vaches adultes de tailles différentes. Le tableau 2 illustre les besoins énergétiques des vaches de boucherie dont les poids sont de 1 000 à 1 800 lb. Alors que le total d'énergie provenant des aliments augmente à mesure que les vaches prennent du poids, la quantité d'**énergie** nécessaire **par lb de poids corporel** diminue. À mesure qu'elles prennent du poids, les vaches gagnent en efficacité dans l'utilisation des aliments consommés parce qu'elles ont besoin de moins d'aliments pour produire de la chaleur animale. La comparaison par livre de poids corporel de base indique qu'une vache de 1 800 lb est 13,5 % plus efficace dans son utilisation des aliments pour se

maintenir qu'une autre dont le poids est de 1 000 lb.

Tableau 2. Besoins énergétiques des bovins de boucherie selon différents poids

Poids de la vache en lb	ÉM* de la vache Mcal /jour**	ÉM de la vache, kcal /lb du poids de la vache	Énergie nécessaire par lb de poids corporel, par rapport à une vache de 1 000 lb (en %)
1 000	15,8	15,8	100,0
1 200	18,2	15,1	95,5
1 400	20,4	14,6	92,0
1 600	22,6	14,1	89,1
1 800	24,7	13,7	86,5

* Énergie métabolisable (ÉM) dans les aliments pour animaux consommés

** Selon les tables du NRC sur les besoins alimentaires des bovins de boucherie

Comment ce qui précède influe-t-il sur l'efficacité de la production de veaux sevrés? En termes du fonctionnement énergétique des vaches, les vaches grasses possèdent un avantage inhérent sur les vaches maigres quant à la production des veaux. Voir au tableau 3 pour mettre ces différences en perspective. Si on pose l'hypothèse de base qu'une vache de 1 000 lb devrait être en mesure de sevrer un veau de 500 lb (50 % de son poids corporel), nous pouvons calculer quel est le poids du veau nécessaire pour que les vaches de plus grande taille aient la même efficacité alimentaire. Par exemple, une vache de 1 400 lb doit sevrer un veau de 644 lb, seulement 46 % de son poids corporel, pour démontrer la même capacité de transformation des aliments que la vache de 1 000 lb. Une vache de 1 800 lb doit sevrer un veau de 779 lb, seulement 43,3 % de son poids corporel, pour montrer la même efficacité alimentaire à sevrer le veau que la vache de 1 000 lb (rappelons que l'on présume que les autres facteurs, production laitière, épaisseur du gras dorsal, et le reste, restent les mêmes pour les vaches de différents poids).

Tableau 3. Poids des veaux nécessaires pour une efficacité énergétique équivalente parmi les vaches de poids différents.*

Poids de la vache (en lb)	Poids du veau sevré (en lb)	Poids du veau sevré en % du poids de la vache
1 000	500	50,0
1 200	573	47,8
1 400	644	46,0
1 600	713	44,5
1 800	779	43,3

* en présumant que les autres facteurs comme la production laitière et l'épaisseur du gras dorsal sont les mêmes pour les vaches de différents poids

Revenons à la définition de l'efficacité biologique dans la production vache-veau :

efficacité biologique =

$$\frac{\text{kcal d'énergie tirée des aliments consommés}}{\text{Nbre de lb de veau sevré}}$$

Le poids des veaux en pourcentage du poids des vaches ne constitue pas un bon moyen d'évaluer l'efficacité des vaches. Pour comparer équitablement les vaches de différents poids corporels, il nous faut utiliser une échelle mobile pour établir des cibles concernant le poids des veaux en fonction d'un pourcentage du poids des vaches. C'est à cause du rapport changeant de l'étendue de la surface au poids de la vache à mesure que son poids augmente, ce qui affecte la perte de chaleur animale.

Essentiel à retenir

Tous les autres éléments étant considérés les mêmes, les vaches grasses tendent à présenter l'avantage d'une meilleure capacité de transformation des aliments que les vaches de poids plus faible, les vaches plus grasses n'ayant pas besoin d'autant d'énergie par livre de poids corporel pour maintenir leur température corporelle. Cette caractéristique se reflète dans le poids du veau sevré qui doit être produit par des vaches de différents poids avec une efficacité alimentaire équivalente. À mesure que le poids de la vache augmente, le **rapport** du poids de veau sevré à celui de la vache, qui est nécessaire

pour un niveau d'efficacité déterminé, diminue. Par exemple, une vache d'un poids de 1 600 lb qui donne un veau sevré d'un poids qui correspond à 44,5 % du sien, montre la même efficacité que la vache de 1 000 lb avec un veau dont le poids équivaut à 50 % de celui de la mère.

Ces résultats sont importants mais ils ne constituent que l'une des pièces du casse-tête de l'efficacité des vaches dans son ensemble. Il convient de les utiliser en conjonction avec d'autres stratégies, comme les croisements, pour tirer avantage de la vigueur des hybrides chez les vaches et les veaux, l'accouplement avec les reproducteurs pour optimiser la production des veaux et d'assortir les races ou les types aux exigences des marchés.

----- VB -----
Tom Hamilton, chargé de programme
MAAARO, New Liskeard
705-647-2087
tom.hamilton@ontario.ca
----- VB -----

Planification de la réussite

Dorene Collins

Chargée de programme, commercialisation et services à la clientèle
Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales de l'Ontario

Lors d'un atelier récemment un présentateur a déclaré : "Passez moins de temps à travailler **dans** votre entreprise et plus de temps **sur** votre entreprise". Qu'est-ce que ça signifie pour les éleveurs de bovins de boucherie? Ces derniers sont peut-être moins enclins à passer plus de temps à créer le plan d'affaires et à l'améliorer, plutôt qu'au champ ou à l'étable à exécuter les activités quotidiennes de façon efficace.

Le centre d'apprentissage en ligne de la Chambre de commerce du Canada a indiqué dix raisons pour lesquelles les **petites entreprises peuvent échouer**, en première place on trouve : "l'**absence d'un plan d'affaires solide** et adéquat". Si la création et le maintien d'un plan d'affaires pour votre exploitation vous semble une tâche laborieuse, rappelons que ce document est

comme un plan de match ou un itinéraire routier que doit suivre l'entreprise pour une période définie.

Pourquoi un plan? La planification est **essentielle** pour définir les objectifs, les rôles et les responsabilités, établir des points de comparaison par rapport auxquels inscrire et comparer les progrès accomplis; c'est aussi l'un des documents essentiels qu'exigent les institutions financières et les programmes d'aide gouvernementale.

Il vous faut avant tout élaborer une **vision stratégique** ou un énoncé qui décrit l'orientation de votre entreprise; la **mission de l'entreprise** ou l'énoncé de mission est une déclaration de la manière dont vous comptez exploiter votre entreprise; ensuite les principaux **buts** et **objectifs**; ces derniers éléments établis, vous êtes prêt à vous attaquer au plan d'affaires.

EXEMPLE :

Vision stratégique :

*La ferme XYZ vise à être **en tête des producteurs de bovins engraisés à l'herbe** du comté*

Énoncé de mission :

*La ferme XYZ offre des produits de **boeuf de qualité** pour le **marché local**.*

Principaux buts et objectifs :

***Accroissement des ventes directes** pour inclure 20 familles, 3 restaurants et 2 épiceries fines.*

Ces trois composantes donnent maintenant une image plus claire de **qui** vous êtes, de **quoi** est constituée votre entreprise, et où vous vous **dirigez**.

La planification comprend aussi l'élaboration d'un plan d'affaires qui examine les forces, les faiblesses, les possibilités de votre exploitation et les menaces (FFPM) auxquelles elle doit faire face.

Les **forces** et les **faiblesses** sont deux éléments sur lesquels vous pouvez influencer; sur les **possibilités** et les **menaces** vous exercez moins de contrôle, ou même pas du tout, comme par exemple les conditions climatiques, les marchés mondiaux, etc. Le fait de connaître vos forces et vos faiblesses vous permet d'étudier les possibilités potentielles et de mieux faire face aux menaces éventuelles.

On accorde beaucoup d'attention à l'analyse FFPM de votre entreprise dans les ateliers **En quête d'une nouvelle valeur**^{MC} - **Value Plus** (élaborés par le Conseil canadien de la gestion d'entreprise agricole et Gary Morton de Morton Horticultural Associates) qui sont offerts partout en Ontario cet hiver. Voici l'un des exercices auquel s'adonnent les participants à l'atelier :

A. Indiquer trois des **FORCES** de l'entreprise.

Exemples: apprécier la production de bœuf de haute qualité; les membres de la famille sont impliqués dans l'entreprise; aimer le travail avec les gens et vouloir fidéliser sa clientèle.

B. Énumérer trois des **FAIBLESSES** de l'entreprise.

Exemples : peu d'attention accordé aux rapports financiers pour savoir quels secteurs de l'exploitation sont à la baisse ou à la hausse; les efforts de commercialisation ratissent trop large et ne sont pas assez ciblés; aucun plan d'affaires écrit n'est en place pour préciser l'orientation de l'entreprise à court et à long terme.

C. Inscrire trois **POSSIBILITÉS** pour l'entreprise.

Exemples : une croissance de l'intérêt des consommateurs pour les aliments locaux; un soutien accru pour les exploitants; la proximité de marchés urbains en croissance.

D. Décrire trois **MENACES** pour l'entreprise.

Exemples : conditions climatiques; menaces économiques et marchés mondiaux; rappels de produits alimentaires.

Une fois que vous avez effectué votre analyse FFPM vous êtes en excellente position pour élaborer un plan qui décrit comment miser sur vos forces et bien exploiter les possibilités potentielles, corriger les faiblesses et faire face aux menaces.

Parmi les éléments d'un plan d'affaires efficace no-

tons un plan de production, un plan de ressources humaines, un plan financier et un plan de commercialisation. Ce dernier est souvent le plus difficile à mettre au point car il faut essayer de comprendre le consommateur et le marché toujours changeant.

Un **plan de commercialisation détaillé** étudie les tendances de consommation individuelles et globales; il examine la logistique commerciale du produit, son prix, sa position sur le marché et la promotion; il décrit en détails comment vous commercialisez votre produit ou service pendant une certaine période.

Si vous êtes moins familier avec la **commercialisation** de votre produit ou de votre service, on y fait souvent référence comme étant l'art des 4 P. Les 4 P affectent chaque décision de commercialisation qui est prise, de la production à l'utilisateur final :

Produit : votre produit ou service;

Prix : combien vous en demandez;

Position : le cheminement du produit pour arriver à l'utilisateur final;

Promotion : comment vous comptez le faire connaître aux consommateurs.

Une fois que vous avez déterminé les **4 P** de la commercialisation de votre produit, il faut constamment réévaluer si votre plan de commercialisation récolte les résultats escomptés. Dans le cas contraire il faut ré outiller le plan pour aller de l'avant.

Pour plus de détails et des ressources sur la planification d'entreprises, voir :

le site Web du ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation des Affaires Rurales de l'Ontario (MAAARO) – Unité de la gestion des entreprises

<http://www.omafr.gov.on.ca/french/busdev/agbusdev.html>

<http://www.omafr.gov.on.ca/french/busdev/facts/08-052.htm>

Pour s'abonner au bulletin du MAAARO sur la gestion des exploitations agricoles

<http://www.omafr.gov.on.ca/french/busdev/news/index.html>

Pour des ateliers et des programmes de formation utiles

<http://www.omafr.gov.on.ca/french/busdev/qyfp/index.htm>

<http://www.omafr.gov.on.ca/french/busdev/conference/quest/index.html>

----- VB -----

Présenté par :

Dorene Collins

Chargée de programme, commercialisation et services à la clientèle

Unité de la gestion des entreprises

MAAARO

Guelph

519-826-3166

----- VB -----

Les dix principales questions sur l'impôt et l'exemption pour gains en capital

Rob Gamble, chargé de programme, finance et structures d'entreprises
Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales de l'Ontario

Si vous me demandez les questions qui me sont le plus fréquemment posées, je vous répondrai sans hésiter celles qui touchent les **gains en capital**. Plus précisément, l'exemption pour gains en capital de **750 000 \$**. Oui, il est bien question de 750 000 \$, elle a été ramenée à ce montant en 2007. Pourquoi tant d'attention? Cette exonération est de loin l'avantage fiscal le plus important dont peut bénéficier un agriculteur. Même si une bonne planification fiscale offre à la longue des bénéfices même plus élevés, l'exonération pour gains en capital est hors de tout doute considérée comme la plus avantageuse.

Voici ma liste des principales questions sur les impôts des exploitants agricoles et l'exemption pour gains en capital, selon les demandes de renseignements qui me sont adressées.

1. Quels types de biens sont admissibles à l'exemption?

La terre, les quotas et les immeubles sont tous admissibles. Il en va de même pour une participation dans une société de personnes agricole, ou des actions d'une société par actions exploitant une entreprise agricole familiale. On les désigne sous le terme technique "bien agricole admissible". La machinerie n'en fait pas partie puisque sa valeur n'augmente généralement pas avec les années.

2. Quelle proportion du bien-fonds ou depuis combien de temps ce dernier doit-il avoir été consacré à l'agriculture pour en faire un « bien agricole admissible »?

Il existe deux ensembles de règles à satisfaire selon la date d'achat des biens. L'un est plus facile à satisfaire que l'autre.

Cas facile : dans le cas d'un bien acquis le ou avant le 17 juin 1987, il doit être utilisé à des fins agricoles au moment de la vente ou avoir servi à des fins agricoles pendant cinq années, quelles qu'elles soient.

Cas plus difficile : dans le cas de bien-fonds acquis après le 17 juin 1987, il doit avoir appartenu au contribuable pendant les 24 mois précédant la vente **et** en deçà de deux ans le revenu agricole brut doit dépasser le revenu net d'autres sources. Toutefois, ces règles ne s'appliquent pas si le bien est exploité par une entreprise agricole familiale constituée en société de personnes ou en société par actions pendant deux ans durant lesquels le contribuable, le conjoint, le conjoint de fait, l'enfant ou le parent était activement engagé dans l'entreprise agricole. Cette situation peut être avantageuse pour les personnes qui ont des revenus hors ferme et ne satisfont pas aux exigences quant aux revenus.

3. La personne propriétaire du bien-fonds est-elle tenue de l'utiliser à des fins agricoles?

Non. Du moment que le bien-fonds a été utilisé à des fins agricoles par votre conjoint, conjoint de fait, enfant ou parent vous pouvez encore bénéficier de l'exonération. De nombreux **enfants** qui héritent de la terre de leurs parents sont surpris de savoir que même s'ils ne l'ont **jamais utilisé à des fins agricoles**, ils **sont admissibles** à l'exemption de **750 000 \$**. En d'autres mots si c'était un « bien agricole admissible » pour vos parents, c'est aussi

un bien agricole admissible pour vous et vous avez droit à l'exonération pour gains en capital de 750 000 \$.

4. J'ai utilisé la totalité de mon exemption personnelle pour gains en capital de 100 000 \$ quand elle a été abolie en 1994. De quelle manière cela affecte-t-il mon exonération de 750 000 \$?

De deux manières :

1. Votre exemption est **réduite**, vous bénéficiez maintenant d'une exonération de 650 000 \$, si vous avez utilisé celle de 100 000 \$ dans sa totalité.

2. Il est possible que vous deviez satisfaire aux exigences du cas le plus difficile décrites précédemment.

Je vous explique. Jusqu'en 1994 chaque contribuable disposait d'une exemption personnelle pour gains en capital de 100 000 \$ sur des biens de nature générale. Cet avantage a été aboli par le budget cette année-là, qui permettait par ailleurs aux contribuables de recourir à l'exonération en choisissant simplement le changement de procédure pour le prix de base de l'actif.

Si toutefois vous avez choisi d'utiliser l'exonération de 100 000 \$ relativement à vos biens agricoles, on considère que vous avez cédé votre bien et que vous en avez refait l'acquisition en 1994. Il en résulte que vous devrez satisfaire aux règles plus difficiles d'après juin 1987 pour les biens agricoles admissibles lors d'une vente future. Il n'existe aucune possibilité de revenir sur ce choix.

5. L'exonération touche-t-elle le particulier ou le bien-fonds?

L'**exonération** se rapporte au **particulier**. Ça signifie qu'un parent peut utiliser l'exemption au complet lors du transfert à un enfant, l'enfant dispose alors de son exonération de 750 000 \$. Quand plusieurs enfants sont en cause, chacun d'eux bénéficie d'une exemption complète. Les conjoints disposent chacun d'une exemption si tous deux sont inscrits au titre de propriété.

6. Puis-je simplement ajouter le nom de mon conjoint au titre de propriété avant de vendre le bien-fonds et doubler ainsi l'exonération?

Si les gains en capital sur le bien-fonds sont plus élevés que l'exonération de 750 000 \$, ça peut sembler une bonne stratégie. Malheureusement, les règles fiscales prévoient que vous ne pouvez donner simplement le bien agricole à votre conjoint pour créer instantanément un avantage fiscal de 750 000 \$. Le gain en capital vous est attribué au moment de la vente. La seule façon d'éviter cette situation est de vendre les biens à votre conjoint à la JVM (juste valeur marchande), d'exiger les intérêts appropriés sur les prêts au conjoint et de ne pas recourir au transfert libre d'impôt qui peut s'appliquer dans ce cas à un transfert au conjoint. Résultat... votre **vente à votre conjoint** à la JVM va **déclencher le gain en capital** que vous tentiez si ingénieusement de transférer à votre conjoint. Plutôt que d'être imposé sur un gain attribué vous l'êtes sur le gain réel. Il ne faut jamais douter de l'efficacité des politiques fiscales!

7. L'exemption peut-elle être utilisée au décès d'un particulier?

Oui, un exécuteur peut déclencher un gain en capital et utiliser l'exonération pour la déclaration d'impôt finale. On augmente ainsi le prix de base de la propriété ce qui est avantageux pour les bénéficiaires, conjoint ou enfants. Cette méthode est valable si le particulier décédé bénéficiait d'une exonération.

8. Puis-je vendre la terre à mes enfants et leur faire vendre la terre pour « doubler ou tripler » l'exonération pour gains en capital?

Il y a deux éléments à votre question... l'hypothèse que la vente à un enfant était en deçà de la JVM peut déclencher votre exemption, quand vos enfants vendent à leur tour ils utilisent leur exonération. Il faut user de prudence ici. Si vous vendez le bien-fonds en deçà d'une période de trois ans ou prévoyez des arrangements pour ce faire, l'Agence du revenu du Canada considère cette manœuvre comme de l'**évasion fiscale** et va supposer que vous l'avez vendu à vos enfants au juste prix marchand, ce qui déclenche tout le gain pour vous. Discuter avec votre fiscaliste. Au cas aussi où ça vous aurait échappé, vos enfants seront vraiment propriétaires du bien-fonds et de tout l'argent qu'ils retireront de la deuxième vente.

9. Une entreprise peut-elle bénéficier de l'exonération pour gains en capital?

Une **entreprise** n'est **pas** admissible à cette **exonération**. Vous voudrez peut-être avoir recours à votre exemption sur le transfert des éléments d'actif à l'entreprise, mais une fois l'entreprise devenue propriétaire il n'y a plus d'exemption. Si l'entreprise vend les biens, 50 % des gains sont imposables dans l'entreprise et l'autre 50 % va dans le compte des dividendes en capital pour lequel des dividendes non imposables peuvent être distribués. Cela dit, les actions dans une entreprise agricole familiale sont des biens agricoles admissibles et l'exemption peut être utilisée si une vente d'actions a lieu.

10. Une société de personnes est-elle admissible à une exonération pour gains en capital?

Les sociétés de personnes ne sont pas imposées comme une entité séparée. Les profits sont répartis entre les partenaires, ce qui signifie qu'un gain en capital réalisé sur la vente d'actif d'une société est réparti entre les partenaires comme gain en capital. S'ils bénéficient de l'exemption pour gains en capital ils peuvent l'utiliser. L'exonération peut aussi s'appliquer à la vente d'une participation dans une société de personnes agricole familiale.

Pour toute question, vous pouvez consulter les fiches d'information sur le site Web du MAAARO au www.ontario.ca/agroentreprise et vous référer à la section de la gestion financière.

Rob Gamble est chargé de programme, finance et structures d'entreprises au MAAARO. Vous pouvez le joindre à l'adresse rob.gamble@ontario.ca ou en composant le 519-826-4350.

----- VB -----