

# Séance d'information sur les services-conseils en transfert d'entreprise (PSC)

Webinaire tenu le jeudi 1<sup>er</sup> mai 2025

Par Christian Hart et Martin Larivière

Présenté par les réseaux Agriconseils, en collaboration avec la Coordination services-conseils



Partenariat canadien pour  
une agriculture durable

Québec 

Canada 

# Objectifs de la présentation

Apporter des précisions sur l'application du Guide administratif du Programme services-conseils (PSC) 2023-2028 dans la démarche d'un plan de transfert :

- Retour sur le Guide administratif
- Présentation de cas particuliers
- Réponses à vos questions

**RETOUR SUR LE GUIDE ADMINISTRATIF**





**Partenariat canadien pour  
une agriculture durable**

Compétitive. Novatrice. Résiliente.

# **Programme services-conseils 2023-2028**



# Guide administratif

Services-conseils reliés au transfert :

- Rencontre préparatoire
- Diagnostic
- **Plan de transfert**
- Suivi
- Collaboration interprofessionnelle



# Plan de transfert

## Contexte

« Le plan de transfert est utilisé lorsque les propriétaires désirent planifier le transfert de leur entreprise agricole ou agroalimentaire, par exemple en raison d'une retraite, d'enjeux de santé ou d'une séparation. Un plan de transfert c'est la reprise d'une entreprise existante par un membre de la famille ou d'une relève non apparentée. C'est la **continuité de l'ensemble de l'entreprise d'une génération à l'autre.** »<sup>1</sup>

Note : « Pour être considéré comme une autre génération, il faut une différence d'une **vingtaine d'années** entre le cédant et le repreneur. »

<sup>1</sup>Texte en italique : extrait du Guide administratif 2023-2028

# Plan de transfert

*« L'objectif du plan de transfert est de permettre aux parties prenantes d'établir les bases afin de transférer complètement les savoirs, les pouvoirs et les actifs.*

*Ce qui permet de déterminer si le projet déposé est un plan de transfert ou un plan d'affaires c'est le cheminement prévu. Trois éléments sont nécessaires pour se qualifier comme un plan de transfert :*

- 1. **Transmission des savoirs** : Les connaissances, les trucs du métier et ses outils de gestion. Son savoir de gestion, technique et entrepreneurial.*
- 2. **Transmission des pouvoirs** : La délégation progressive de certaines tâches de gestion ou de certains projets.*
- 3. **Transmission des avoirs** : Quels sont les stratégies de rachat, de transfert de l'actionnariat ou de la propriété de l'entreprise.*

*Sans la présence de la transmission des savoirs, des pouvoirs et des avoirs, ce n'est pas un plan de transfert mais un plan d'affaires. Il est donc primordial que le mandat et le contexte du contrat de service soient détaillés. »*

# Plan de transfert

## Gestion contractuelle : deux cas de figure possibles

*Cas 1 : Sur le contrat de service du porteur de dossier, les services de tous les professionnels impliqués apparaissent :*

- 1 seul contrat pour tous les professionnels
- 1 seul rapport complet (incluant toutes les sections)
- Dépôt des ententes des sous-contractants
- Dépôt des factures des sous-contractants

# Plan de transfert

## Gestion contractuelle : deux cas de figure possibles

*Cas 2 : Le porteur du dossier dépose au réseau Agriconseils un contrat avec l'entreprise en incluant une mention des autres professionnels :*

- Possibilité de plusieurs contrats de service au choix des professionnels
- Le contrat principal du porteur de dossier devra être reçu avant celui des sous-contractants
- Les recommandations des sous-contractants doivent être déposées au porteur de dossier pour permettre le paiement
- 1 seul rapport complet (incluant toutes les sections)

# Plan de transfert

## Gestion contractuelle

Le dépôt du rapport complet est toujours la responsabilité du porteur de dossier : *« Le porteur de dossier verra à l'intégration de l'ensemble des recommandations des conseillers dans le plan de transfert. »*

**Mais** *« ... la responsabilité professionnelle incombe à chaque professionnel individuellement... »*

# Plan de transfert

## Montants maximums par module et professionnel

Module	Montant (valeur \$) <sup>1</sup>	Professionnel
1. Situation actuelle et situation envisagée	<b>Note</b> <sup>2</sup>	Porteur de dossier (RH ou agronome)
2. Situation du cédant pour la planification du retrait		
3. Situation de l'acquéreur pour la planification de l'établissement		
4. Gestion des ressources et des opérations de l'entreprise	<b>2 500 \$</b>	Professionnel des relations humaines ou un dispensateur possédant la qualification requise
5. Gestion des risques	<b>1 000 \$</b>	Ce module doit être réalisé par un notaire, un fiscaliste, un agronome ou tout autre professionnel habilité
6. Transfert des actifs	<b>2 500 \$</b>	Fiscaliste
7. Financement et analyse du projet	<b>2 500 \$</b>	Agronome
8. Échéancier et suivi	<b>Note</b> <sup>2</sup>	Porteur de dossier (RH ou agronome)
<b>Total</b>	<b>10 000 \$</b>	

<sup>1</sup> L'aide financière sera de 50 % à 65 % selon les bonifications

<sup>2</sup> 1 500 \$ de valeur pouvant être répartis dans les sections : 1, 2, 3, 8

# Plan de transfert

## Montants par module et professionnels autorisés

*« Les montants affectés aux modules 4, 5 et 6 ne peuvent être réaffectés en tout ou en partie à d'autres modules du plan de transfert »*

- Même si une section est réalisée par un professionnel non-admissible, elle doit être incluse au rapport final
- L'agronome est obligatoire au dossier

### Module 5 : Gestion des risques

*« Ce module doit être réalisé par un notaire, un fiscaliste, un agronome ou tout autre professionnel habilité »*

# Plan de transfert

## Professionnels autorisés

*« Les honoraires professionnels d'un **notaire** ou d'un **fiscaliste** ne sont admissibles au PSC qu'à la réalisation des modules auxquels ils sont identifiés. De plus, ces professionnels ne sont pas admissibles au suivi du plan de transfert ni à titre de porteurs de dossier. »*

# PRÉSENTATION DE CAS PARTICULIERS



# Cas particuliers : plan de transfert

Quels sont les critères appliqués pour déterminer si la situation requiert un plan de transfert ou un plan d'affaires?

La mise en contexte doit être détaillée et nous devons y retrouver les éléments suivants :

- Identifier le cédant, la relève, et préciser leur âge
- Identifier le lien familial ou non (apparenté ou non-apparenté)
- Quels sont les objectifs à court, moyen et long terme du cédant et de la relève?
- Quand est prévu le transfert complet de l'entreprise?
- Est-ce que les 3 éléments seront abordés (SAVOIRS, POUVOIRS, AVOIRS)

# Cas particuliers : plan de transfert

Exemples : plan de transfert vs plan d'affaires

	Plan de transfert	Plan d'affaires
Le rachat par les membres majoritaires d'un membre qui quitte		X
L'ajout d'une deuxième relève	X	
Changement de relève durant la réalisation du plan de transfert	X	
Le transfert à un(e) conjoint(e)		X
Le rachat entre frère et sœurs		X
L'ajout d'un nouvel actionnaire non intergénérationnel		X

# Cas particuliers : plan de transfert

De quelle valeur de services une entreprise peut bénéficier pour réaliser la planification du transfert?

Une entreprise devrait bénéficier d'un seul plan de transfert pour une même relève identifiée :

- Pour le PSC 2023-2028 : la valeur maximale est de 10 000 \$
- Les réseaux doivent tenir compte des montants versés au PSC 2018-2023
- Le cumul des valeurs des 2 programmes peut excéder 10 000 \$ dans le cas de **changement majeur uniquement** (exemple : nouvelle relève, décès)

# Cas particuliers : plan de transfert

Une entreprise ayant bénéficié d'une valeur de 10 000 \$ pour un plan de transfert en 2018-2023 veut poursuivre la réflexion de transfert en 2023-2028

- Ne pas confondre PLANIFICATION et RÉALISATION
- La réflexion **doit être COMPLÈTE** dans le cadre du plan de transfert. Pour être complète, la relève doit avoir la majorité décisionnelle (transfert des POUVOIRS)
- Si l'objectif initial n'est pas une réflexion complète, ce n'est pas un plan de transfert, d'où l'importance de réaliser une rencontre préparatoire
- La seule raison pouvant justifier une nouvelle réflexion est un changement majeur dans la planification initiale, par exemple :
  - ✓ Un échec du plan avec la relève initiale
  - ✓ Un décès hâtif bouleversant la planification initiale

# Cas particuliers : plan de transfert

Dans un transfert non apparenté, est-ce qu'un aspirant producteur peut bénéficier d'un plan de transfert à son NIM ou d'un plan de démarrage?

- Le plan de transfert doit être réalisé au NIM du cédant
- Il est essentiel qu'une bonne entente existe entre le cédant et la relève et que les deux parties soient impliquées
- Une entente peut être prise entre les parties pour le déboursement du plan
- L'utilisation du plan de démarrage pour bénéficier davantage d'aide financière pour la planification du transfert n'est pas admissible

# VOS QUESTIONS



# Réponse à vos questions

Comment faire en sorte de soutenir les producteurs éloignés sans leur charger des frais de déplacement élevés qui ne sont pas couverts par une subvention du PSC?

## Déplacement (facturer au client)

Le temps de déplacement correspondant à un maximum de 200 km (aller-retour) est subventionné à un taux de 50 % (valeur maximum admissible de 50 \$ par heure).

## Éloignement (facturer aux réseaux)

L'absence ou la disponibilité restreinte de conseillers dans un rayon de 100 kilomètres du lieu de l'exploitation (200 kilomètres aller-retour) justifie le remboursement des frais de déplacement excédentaires (transport, hébergement et repas).

- Déposer une estimation des frais d'éloignement lors du dépôt du contrat
- Aux fins de remboursement, une description des frais payés et une copie des pièces justificatives sont exigées (hébergement et repas)

# Réponse à vos questions

Est-ce que toutes les sections/modules du plan de transfert doivent être complétées pour que le plan de transfert soit admissible?

Oui, le plan de transfert doit comprendre tous les modules pour être admissible.

- Il n'est pas possible de déposer un contrat pour un plan de transfert partiel, qui prévoirait uniquement le traitement de quelques modules.
- Le porteur de dossier est responsable de l'intégration des recommandations de chaque professionnel dans le plan.
- Advenant le cas où le plan de transfert ne se termine pas, ceci devrait être justifié au Réseau lors du dépôt de la facture.

# Réponse à vos questions

Il y a toujours un montant de 750 \$ de subvention disponible qui n'est pas attribué aux modules, à quoi peut-il servir?

Une valeur de 1 500 \$ peut être répartie dans les modules 1, 2, 3 et 8 :

1. Situation actuelle et situation envisagée
2. Situation du cédant pour la planification du retrait
3. Situation de l'acquéreur pour la planification de l'établissement
8. Échéancier et suivi

# Réponse à vos questions

Les dispensateurs tels que les comptables, fiscalistes, notaires peuvent-ils gérer leur partie du travail de façon autonome? C'est-à-dire : contrat de service, livrable et factures au Réseau?

Oui, c'est possible pour les contrats et les factures à condition de respecter le Guide administratif du PSC 2023-2028. Un porteur de dossier doit d'abord déposer un contrat comportant un mandat admissible.

Non, ce n'est pas possible au niveau du livrable.

*« Un seul livrable doit être produit par le porteur de dossier. Chaque professionnel impliqué doit lui transmettre ses recommandations (mémo) afin qu'elles soient incluses au rapport d'intervention. À la réception par le Réseau des factures signées par l'entreprise agricole, les dispensateurs reçoivent l'aide financière pourvu que le porteur de dossier ait reçu leurs recommandations (mémos) et les ait inclus au rapport d'intervention. Les réseaux doivent demander le rapport d'intervention pour s'en assurer. »*

Dans tous les cas, ces professionnels doivent compléter l'Entente d'admissibilité d'un dispensateur de services-conseils aux entreprises agricoles et agroalimentaires.

# Réponse à vos questions

Considérant qu'un plan de transfert est un processus qui peut facilement s'échelonner sur deux années financières du Réseau, est-ce qu'il y a une manière de réserver les sommes complètes pour réaliser le plan de transfert sans impacter l'enveloppe annuel du client?

Non. Le Réseau ne peut pas générer de confirmation financière pour une année financière qui n'est pas encore débutée.

- Il est important d'informer rapidement le Réseau lorsqu'un montant doit être reporté à la prochaine année financière. Les contrats reportés sont traités en début d'année financière.
- Le client est responsable de la gestion de son enveloppe et les réseaux Agriconseils sont là pour les accompagner.
- L'enveloppe « Plan de transfert - démarrage » est une enveloppe distincte du PSC réservée pour la démarche.

# Réponse à vos questions

L'agroéconomiste est le seul agronome reconnu en matière d'évaluation/gestion en agriculture. Est-ce que vous pouvez promouvoir l'agroéconomiste agissant dans les dossiers de transfert?

- Les réseaux Agriconseils font la promotion des plans de transfert multidisciplinaires (conseiller en transfert + agroéconomiste + fiscaliste + notaire).
- L'agroéconomiste est toujours présent dans les plans de transfert pour les entreprises agricoles. C'est possible qu'il ne soit pas présent dans le plan de transfert pour une entreprise en transformation artisanale.

# Réponse à vos questions

- ...



# Merci de votre attention!

Pour plus de renseignements :

**1 866 680-1858**

[www.agriconseils.qc.ca](http://www.agriconseils.qc.ca) |  
[www.facebook.com/agriconseils](https://www.facebook.com/agriconseils)



Partenariat canadien pour  
une agriculture durable

Québec 

Canada 