

BULLETIN DE DIFFUSION



Ontario

POSSÉDER DES PROPRIÉTÉS RURALES : UN POINT DE VUE COMMERCIAL

Pour bien des gens, les terres qu'ils possèdent sont plus qu'un bien. Elles abritent leur maison ou leur entreprise et font souvent partie de leur patrimoine familial. Si certaines personnes sont contentes de simplement posséder des terres, d'autres trouvent que ceci peut causer des problèmes financiers. Mais vous pouvez changer cette situation. De plus en plus de gens s'aperçoivent qu'ils peuvent tirer des avantages financiers grâce à des utilisations novatrices de leurs terres, tout en les protégeant à titre de ressources renouvelables et d'habitat faunique.

Si vous avez cet objectif en vue, il faut bien sûr faire une bonne planification d'entreprise et bien connaître les règlements fiscaux et les droits de propriété. Une entreprise n'est pas exploitée seulement avec de l'argent et des rêves, elle doit également être gérée soigneusement.

Ce bulletin de diffusion est un résumé du guide de planification du Centre de ressources pour propriétaires fonciers intitulé *Making Your Woodland Pay, Financial Aspects of Property Management*. Il donne un aperçu des conseils donnés dans le guide et des avantages économiques de posséder des terres. Le guide présente le point de vue commercial des propriétés rurales tout en favorisant une prise de décisions saines en matière d'aménagement des terres. Le guide vise à encourager les lecteurs à essayer de nouvelles entreprises commerciales en acquérant des connaissances générales sur les aspects financier, fiscal et légal de la propriété foncière.



NOUVELLES POSSIBILITÉS

Bien que des produits du bois traditionnels comme le bois d'oeuvre, le bois de chauffage et le sirop d'érable continuent toujours de jouer un rôle important dans notre industrie, il existe plusieurs autres possibilités que les propriétaires de boisés peuvent exploiter. Nous découvrons sans cesse de nouveaux produits et services offerts en Amérique du Nord. Pour ce faire, il faut simplement rechercher de nouvelles possibilités commerciales en étudiant les tendances en matière de produits et la façon de vivre des gens. Songez aux données démographiques suivantes :

- Le Canada a une population vieillissante. Les membres de la génération du baby-boom prendront leur retraite bientôt et auront un revenu disponible plus gros que toutes les générations précédentes.
- Une population plus âgée et plus écologique recherche des possibilités de loisirs axées sur l'exercice et la nature (comme le ski de randonnée, l'observation d'oiseaux et la randonnée pédestre).
- La plupart des Canadiens vivent dans des centres urbains. Ces centres accueillent une communauté multiculturelle toujours plus grande. Ceci peut se traduire par des possibilités commerciales pour les propriétaires ruraux qui visent à satisfaire des goûts et intérêts ethniques.
- L'utilisation de la médecine douce est de plus en plus populaire en Amérique du Nord. La vente de produits naturels et organiques est une industrie valant un milliard de dollars.

L'exploitation traditionnelle des boisés peut être réussie et rentable mais les propriétaires doivent tout de même identifier et commercialiser de nouveaux produits, services et marchés.

Par exemple :

- Bien qu'ils étaient autrefois reconnus comme des aliments non traditionnels, des produits de la forêt comme les poireaux, les crosses de fougère, les légumes feuilles et baies comestibles sont maintenant vendus un peu partout. Des produits spécialisés comme les plantes médicinales sont également de plus en plus récoltés.
- La récolte, le séchage et la commercialisation de champignons sauvages comestibles connaît de plus en plus de succès au Canada. Aux États-Unis, la culture des champignons shiitake, qui poussent sur les feuillus en décomposition, devient une entreprise valant des millions de dollars.
- Certaines activités axées sur les services pouvant être offertes par les propriétaires ruraux comprennent des vacances sur la ferme, des chambres d'hôtes et des services de guide pour observer les oiseaux et étudier la nature. D'autres options novatrices sont la location de terres pour la chasse et la pêche ou la perception de droits d'accès pour faire de la randonnée, du ski ou de la raquette.



POUR DÉMARRER : INVENTAIRE DE LA PROPRIÉTÉ ET PLAN DE GESTION

Avant de s'engager dans une nouvelle entreprise commerciale, faites l'inventaire de votre propriété pour vous aider à choisir les meilleures possibilités offertes. L'inventaire de la propriété est un élément essentiel dans l'élaboration de plans de gestion et d'entreprise. Vous trouverez plus de détails sur la réalisation d'un inventaire dans la publication *A Woodland Management Plan* du Centre de ressources pour propriétaires fonciers.

ÉLABORATION D'UN PLAN D'ENTREPRISE

Maintenant que vous avez fait l'inventaire de votre propriété et choisi votre projet commercial, vous devez planifier. Peu importe à quel point votre idée est bonne, vous devez tenir compte des restrictions financières. Étudiez les tendances des prix et les attitudes des consommateurs. Évaluez le temps et l'énergie dont vous disposez. Analysez vos idées et faites des recherches dans les domaines que vous devriez mieux connaître.

Les propriétaires fonciers et les gestionnaires expérimentés savent qu'un plan d'entreprise est un outil de gestion indispensable. Il change avec les situations et peut devenir votre carte de route si vous le révisiez lorsque cela est nécessaire. Le plan vous aidera à prendre des décisions à court terme sur une base quotidienne ou hebdomadaire et il deviendra les fondations de votre planification commerciale à long terme.

Un plan d'entreprise peut avoir plusieurs formes. Il peut s'agir d'un rapport professionnel ou de quelques pages écrites à la main. Quelle que soit sa forme, le plan d'entreprise est un texte écrit qui énonce vos buts, un guide qui explique comment atteindre ces buts et un aperçu des résultats prévus. Le document *Making Your Woodland Pay* explique les diverses composantes d'un plan d'entreprise et offre des conseils sur la façon de préparer un plan détaillé.

L'IMPÔT ET LES PROPRIÉTAIRES DE LOTS BOISÉS

Les taxes peuvent constituer la différence entre une entreprise profitable et une entreprise dans le rouge. Elles peuvent également influencer sur le type d'activités de gestion que vous voulez réaliser et même sur la décision de gérer commercialement votre boisé. Les deux principaux types de taxes qui visent les propriétaires de boisés sont l'impôt sur le revenu et l'impôt foncier. L'impôt foncier est prélevé par la province et le montant payé dépend de la valeur imposable de votre propriété. L'impôt sur le revenu est prélevé par les gouvernements fédéral et provincial.



LE PORTRAIT JURIDIQUE D'UNE ENTREPRISE

Une des premières décisions à prendre lors de la mise sur pied d'une entreprise concerne son portrait juridique. Le portrait juridique définit ce que sera l'entreprise et qui en sera le propriétaire. Les

propriétaires fonciers ruraux doivent décider qui utilisera les terres et ce que ces terres produiront (un produit ou un service) ainsi que le titre actuel des terres et ses successeurs éventuels.

DROITS DE PROPRIÉTÉ

Notre système juridique divise les propriétés en deux catégories : biens réels (immeubles) et biens personnels (meubles). Les terres et l'immobilier sont des biens réels. Une personne qui possède des propriétés ne possède pas exactement des terres dans le même sens

qu'elle possède un bien personnel. Elle possède plutôt un intérêt foncier ou un domaine sur les terres. Cette section du document *Making Your Woodland Pay* explique les subtilités des droits de propriété foncière.

CONCLUSION

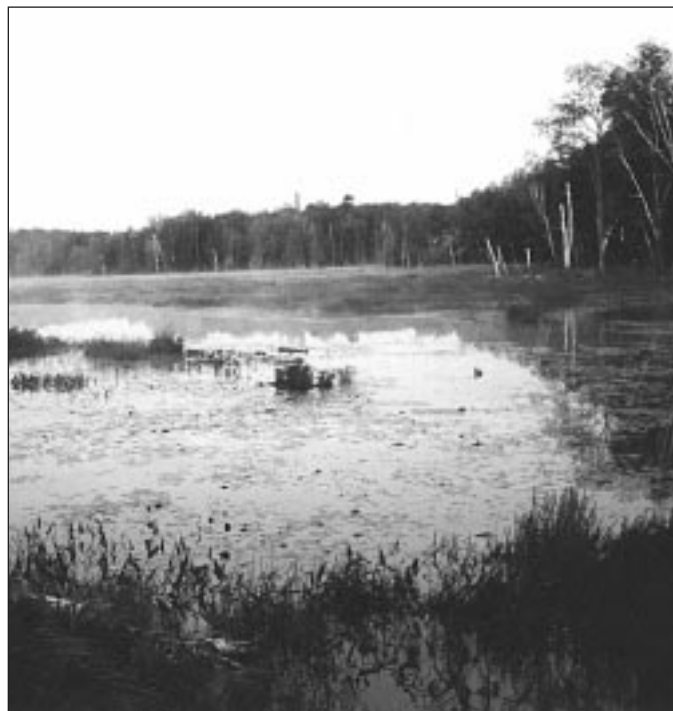
Le document intitulé *Making Your Woodland Pay* renferme une liste détaillée de publications recommandées et de sources possibles de renseignements pour vous aider à planifier une entreprise commerciale. Ce guide offre des données pratiques mais non massives de façon claire et facile à comprendre.

Making Your Woodland Pay est disponible auprès du :

Centre de ressources pour propriétaires fonciers
C.P. 599, rue Dickinson
Manotick ON K4M 1A5
Téléphone : (613) 692-2390
Télécopieur : (613) 692-2806
C.É. : lrc@sympatico.ca

Note: Des frais sont chargés pour cette publication.

Vous pouvez également vous renseigner sur nos autres publications portant sur la gestion des terres et la faune en communiquant avec le Centre ou en visitant notre site web au www3.sympatico.ca/lrc



Pour de plus amples renseignements, communiquez avec le :

Centre de ressources pour propriétaires fonciers

C.P. 599, 5524 Rue Dickinson
Manotick, ON K4M 1A5
Télép. : 613 692 2390 ou 1 800 387 5304
Télééc. : 613 692 2806
Commande de produits : 1-888-571-INFO (4636)
C.É. : info@lrconline.com
Internet: <http://www.lrconline.com>

Réalisé par :

- Centre de ressources pour propriétaires fonciers
- Ministère des Richesses naturelles de l'Ontario

ISSN 1198-3744
(5k P.R., 98 08 26)

© Imprimeur de la Reine pour l'Ontario, 1998
Imprimé en Ontario, Canada

This publication is also available in English.