



Pays de la
Loire - Deux-
Sèvres



J'anticipe le devenir de mon élevage bovin viande

J'AI 50 – 55 ANS ET JE DOIS ME PREOCCUPER DU DEVENIR DE MON ELEVAGE DANS 10 ANS.



Si la cessation d'activité doit être envisageable quel que soit l'âge de l'exploitant, dans une carrière complète c'est vers l'âge de 50 – 55 ans qu'elle se pose particulièrement. Ainsi, il est nécessaire de l'anticiper et de s'y préparer pour la réussir au mieux mais également pour faciliter la reprise de son activité par un jeune exploitant.

ANTICIPER LA TRANSMISSION DE MON ELEVAGE

Différents scénarios de transmissions sont possibles :

- Je transmets en l'état pour une installation :
 - en cédant l'intégralité des moyens de production à un candidat à l'installation si l'exploitation est en individuel ;
 - en cédant les parts sociales à un nouvel associé si l'exploitation est en société.
- Je conforte une autre exploitation en vue d'une installation : elle permettra l'installation d'un jeune, ou de consolider des moyens de production. Dans ces hypothèses, la reprise est réalisée par une exploitation qui s'agrandit en rachetant l'exploitation cédée.
- Enfin, en l'absence de reprise, des scénarii de repli peuvent être envisagés :
 - pour une exploitation individuelle le démantèlement est mis en œuvre ;
 - pour les sociétés : le choix est à faire entre la diminution des moyens de production ou le maintien avec embauche éventuellement. Ce sont alors les associés restants ou la société elle-même qui rachèteront les parts sociales.

En conséquence, une exploitation a forcément une valeur qu'il est important de connaître suffisamment tôt, afin d'optimiser la transmission.

QUELLE VALEUR A MON EXPLOITATION ?

Pour préparer la transmission / installation, il est indispensable, pour le cédant et le repreneur, de pouvoir estimer la valeur du bien. Plus spécifiquement, pour le repreneur, il est important d'avoir des repères en termes de capacité d'investissement, de capitalisation et de rémunération. Il reste également indispensable de s'entourer de toute l'expertise extérieure disponible afin de réussir la transmission / l'installation.

La valeur se définit comme étant le prix qui pourrait être obtenu par le jeu de l'offre et de la demande. Elle repose sur des méthodes d'évaluation prenant en compte les spécificités de chaque bien et de son environnement. L'estimation des biens (bâtiments, matériel, cheptel,...) et la faisabilité du projet (type de productions et performances) nécessitent un accompagnement par un expert (Chambre d'agriculture, ...).

En complément de la valeur comptable, il est nécessaire de connaître la valeur patrimoniale et la valeur économique ou de rentabilité (cf. publication INSTALBOV : les clés pour dynamiser la transmission / l'installation).

La valeur de comptabilité

Pour une exploitation individuelle : la valeur comptable correspond à l'actif du bilan. Le cédant devra déduire les emprunts en cours et les dettes fournisseurs pour connaître ses capitaux disponibles après la cession de son exploitation.

Pour une société agricole : la valeur comptable correspond à la somme du capital social, des comptes courants associés, des comptes courants bloqués et enfin des primes et réserves inscrites au passif du bilan.

La valeur patrimoniale

La valeur patrimoniale a pour objectif d'évaluer les biens selon une valeur de vente. C'est la somme des valeurs marchandes de chaque bien qui compose l'exploitation. Deux étapes sont nécessaires pour la déterminer :

1. Estimer l'ensemble des biens à l'actif (terres, bâtiments, matériel, installation, cheptel, stock etc...). Pour cela des spécialistes dans chaque domaine devront être sollicités pour permettre d'évaluer au plus près la valeur du bien au jour de l'estimation.
2. Déduire de l'estimation les dettes non remboursées pour connaître les capitaux restants. Pour les sociétés, ce capital sera divisé par le nombre de parts sociales. Cela conduira à une réévaluation de la valeur de la part.

La valeur de rentabilité

La valeur de rentabilité a pour objectif de déterminer la valeur du capital de l'exploitation du cédant au regard de la rentabilité dégagée. Elle se calcule en prenant la moyenne des 5 derniers EBE moins les amortissements, les frais financiers et la rémunération du travail. Le résultat obtenu est divisé par le taux de capitalisation (ou de rentabilité) des capitaux engagés. Il varie entre 4 et 8 % et inclut la rentabilité du capital et une prise de risque. Le taux de risque est sans doute à différencier entre les productions. Ainsi nous estimons que le capital cheptel d'une exploitation viande bovine constitue un risque bien moins élevé qu'en production laitière par exemple. En effet, la valeur de la réforme viande est plus élevée que la valeur de production, alors que c'est le contraire en vache laitière.

En conclusion : plusieurs valeurs pour une même exploitation !

Ces valeurs sont relativement différentes. La « bonne » valeur, qui résulte d'une négociation et tient compte des valeurs présentées et de la valeur de repreneabilité (cf. doc. INSTALBOV, les clés pour dynamiser la transmission/l'installation) dépend notamment de la volonté du cédant à transmettre mais aussi de la capacité du repreneur potentiel à financer l'exploitation par :

- des apports personnels,
- du financement externe provenant des banques, d'apporteurs de capitaux (famille, filière, cédant...).

Décisions pouvant influencer celle-ci

La valeur d'une entreprise n'est pas figée et peut évoluer en fonction de différents critères, créant une plus ou moins-value du capital à transmettre. Connaître suffisamment tôt ces éléments et les potentialités d'une exploitation, permet de faire les bons choix afin de rendre l'outil plus facilement transmissible. Ces facteurs peuvent être :

- La rentabilité économique ;
- La maîtrise du foncier ;
- Le travail, la main d'œuvre (transfert des compétences) ;
- Les bâtiments et le voisinage ;
- La maison d'habitation ;
- Etc...

Quel que soit l'âge de l'exploitant, ces éléments doivent être présents dans la réflexion du cédant afin d'avoir une projection de son entreprise et sa valeur.

EXEMPLE 1 : MAITRISE DU FONCIER

Le transfert des baux assure une sécurité pour la transmission. Si le GAEC n'est pas propriétaire des sols où est bâtie la stabulation, racheter le foncier peut être un atout pour attirer un associé extérieur.

EXEMPLE 2 : BATIMENT ET VOISINAGE

Le repreneur peut-il reprendre le site, si le cédant garde la maison d'habitation présente à proximité ? Réaliser un diagnostic (réglementaire, valeur du bâtiment, emplacement compteur eau, électricité, ...) permet de connaître tôt les possibilités de transmission, d'extension du site,... et permet au cédant d'adapter sa stratégie.

Il est indispensable d'anticiper pour faire les bons choix :

- Maintenir le niveau de rentabilité pour garder la valeur de l'entreprise permet de mieux transmettre l'exploitation. A titre d'exemple, une diminution de surface ou de production peut empêcher le transfert de certains contrats, l'octroi d'aides, la perte de certaines antériorités, et affecter la baisse de la rentabilité.
- Est-il nécessaire d'investir pour diminuer la fiscalité avant une transmission ? Les investissements vont augmenter les amortissements et réduire les prélèvements obligatoires (impôts MSA). Mais les capitaux propres vont également augmenter, et la rentabilité devra suivre. Les choix fiscaux réalisés en amont peuvent donc alourdir la transmission et obliger à faire des concessions pour trouver un repreneur. Le « retour sur investissement » peut être alors négatif.

LAISSER DES CAPITAUX DANS L'EXPLOITATION DU REPRENEUR POUR FACILITER LA REPRISE

Il existe différents moyens permettant de faciliter la transmission de son exploitation. L'éventuelle mise en œuvre de ces moyens par le cédant doit être mûrement réfléchi, notamment au regard de sa future situation de retraité. Dans le cadre familial, le cédant peut également réfléchir à la gestion de sa succession.

Transmission partielle du capital

La question des ressources disponibles à la retraite pour le cédant est un préalable à la condition de laisser du capital dans l'exploitation. L'établissement d'un budget de trésorerie prévisionnel permet d'établir une stratégie de transmission personnalisée et de connaître les marges de manœuvre. Ce budget prend en compte les recettes (retraite(s), autres revenus : fermage, loyer,...) et les dépenses (alimentation, habitat, voiture, ...). Ainsi, le capital de l'exploitation, la retraite et éventuellement les autres compléments de revenus permettront de déterminer si les besoins futurs du cédant seront couverts et donc s'il est possible de laisser du capital dans l'entreprise.

Face à des valeurs d'entreprises en constante hausse, les financements classiques à court terme (Prêt JA, ...), ne suffisent pas toujours et d'autres leviers facilitant la transmission doivent être actionnés (cf. INSTALBOV : les clés pour dynamiser la transmission / l'installation).

Lorsque la situation le permet, le cédant peut :

- opter pour une transmission progressive du capital de l'exploitation : par exemple, le cédant conserve dans le cadre sociétaire une partie des parts sociales et devient associé non exploitant ;
- opter pour une transmission progressive des terres et bâtiments : par exemple, le cédant crée une structure avec le repreneur (GFA, SCI). Les parts sociales pourront être reprises dans un second temps ;
- opter pour une transmission partielle : par exemple, le cédant conserve dans son patrimoine personnel le foncier bâti et non bâti. En contrepartie, il perçoit un revenu sous forme de fermage ;
- solliciter des investisseurs extérieurs (hors cadre familial). Des investisseurs sont à la recherche de diversification de placement. Ils investissent le plus souvent dans du foncier. Des structures reconnues (banque et autres organismes) mobilisent des financements. Ils achètent, par exemple, le foncier et le mettent à disposition du jeune agriculteur. Certaines formules prévoient le rachat du bien après 10-12 ans selon des critères prédéfinis.

Gérer une succession

Dans le cas d'une transmission dans le cadre familial, le cédant peut profiter de la retraite pour commencer à transmettre ses biens. Si le budget de trésorerie fait apparaître une marge de sécurité couvrant les aléas, le cédant peut réfléchir à une transmission à titre gratuit. Donner avec réserve d'usufruit permet de conserver le revenu et l'usage du bien. Commencer à transmettre tôt présente également l'avantage de réduire la fiscalité successorale, en bénéficiant d'abattements plus importants, et en activant des outils diminuant l'assiette taxable (bail à long terme, donation avec réserve d'usufruit...).

Dans ce cas, il est nécessaire de réaliser un bilan patrimonial afin d'établir un plan de transmission. Il doit garantir le revenu aux parents cédants et être accepté par les enfants extérieurs à l'exploitation.

EN SYNTHÈSE

Pour assurer une bonne transmission de son exploitation, le cédant doit l'anticiper au plus tôt (c'est à dire dès 50, 55 ans). Pour cela, il est nécessaire de bien estimer la valeur de l'exploitation à transmettre et pour faciliter cette dernière, le cédant pourra, si la situation le permet, proposer au(x) repreneur(s) une transmission partielle et/ou progressive de son exploitation.

Dans tous les cas, il sera nécessaire de s'entourer de toute l'expertise extérieure disponible afin de réussir la transmission.

Document édité par l'Institut de l'Élevage

149 rue de Bercy – 75595 Paris Cedex 12 – www.idele.fr

Octobre 2014 – ISBN : 978-2-36343-560-6

Référence Idele : 0014 502 034 – Réalisation : Corinne Maigret

Impression : Imprimerie Connivence – 49000 ECOUFLANT

Crédit photos : CRAPL/idele

Ont contribué à ce dossier :

Hubert Filatre – Chambre d'agriculture de Loire-Atlantique – Tél : 02 53 46 63 10
 Bertrand Galisson – Chambre d'agriculture du Maine-et-Loire – Tél : 02 41 96 76 20
 Romain Guibert – Chambre d'agriculture de la Mayenne – Tél : 02 43 67 38 57
 Philippe Dimon – Chambre d'agriculture de la Sarthe – Tél : 02 43 29 24 32
 Pascal Bisson – Chambre d'agriculture des Deux-Sèvres – Tél : 05 49 77 15 15
 Jacques-Martial Bouet – Chambre d'agriculture de la Vendée – Tél : 02 51 36 82 72
 Sophie Valance – Chambre d'agriculture de la Vendée – Tél : 02 51 36 84 45
 Baptiste Buczinski – Institut de l'Élevage – Tél : 02 22 74 03 80

Pour en savoir plus :

- INSTALBOV : les clés pour dynamiser la transmission / l'installation, Réseaux d'élevage Pays de la Loire – Deux-Sèvres, Décembre 2014.
- Transmission et conditions d'installation en viande bovine, Réseaux d'élevage Pays de la Loire – Deux-Sèvres, Février 2008.

INOSYS – RÉSEAUX D'ÉLEVAGE

Un dispositif partenarial associant des éleveurs et des ingénieurs de l'Institut de l'Élevage et des Chambres d'agriculture pour produire des références sur les systèmes d'élevages.

Ce document a reçu l'appui financier du CASDAR et de FranceAgrimer.

