

ALTEOR POUR COGEDIS  
PIERRE BROUSSEAU



## TRANSMETTRE ET REPRENDRE

# Une négociation longue et indispensable

La réussite d'une transmission d'une exploitation est l'aboutissement d'un processus souvent long. Le montant des actifs à céder en production porcine est souvent important. Le montage juridique et financier doit répondre aux objectifs des deux parties et permettre d'assurer la viabilité de l'atelier. Pour ce faire, une réflexion globale doit être réalisée bien en amont.

Transmettre son exploitation est un moment crucial dans la carrière de l'agriculteur. La clé du succès se résume en un mot : anticiper. Ce qui veut dire : définir une stratégie de transmission pertinente avant la mise en vente, et que cédant et repreneur soient sur la même longueur d'onde. Car naturellement, le cédant souhaitera valoriser son outil de travail patiemment construit, et aussi limiter la fiscalité liée à la cessation d'activité. De son côté, le repreneur sera surtout attentif à la rentabilité de l'exploitation, afin que la reprise soit viable et pérenne. Comment concilier ces deux positions ?

Préalablement à la mise en vente, un diagnostic de l'exploitation et des conditions de la mise en vente est fondamentale. La localisation, l'état des installations, le parcellaire,

## CES APPROCHES PRENNENT DU TEMPS ET NÉCESSITENT UNE RÉFLEXION PLUSIEURS ANNÉES AVANT LA VENTE. »

la rentabilité sans oublier la dynamique locale sont autant de critères décisifs pour déterminer si une entreprise peut être transmise « en l'état » et permettre une installation, ou si sa vocation sera plutôt de conforter une ou plusieurs exploitations voisines. Une fois ce diagnostic préalable établi, le cédant peut déterminer ce qu'il souhaite vendre : son outil de production, c'est-à-dire ses bâtiments, son

matériel, son cheptel et ses stocks. La maison d'habitation est transmise avec l'exploitation dans 40 % des cas. Enfin, le foncier en propriété, s'il est vendu, est un poste qui peut faire grimper le prix de vente de l'exploitation, surtout si des propriétaires tiers souhaitent également vendre le leur.

### VENDRE, ACHETER : ÉVALUER AU JUSTE PRIX

Aux deux méthodes d'évaluation du prix les plus utilisées, que sont l'évaluation patrimoniale et par la rentabilité, s'ajoute une troisième : le prix de marché, évoluant au gré de l'offre et de la demande d'une part, et de l'environnement local d'autre part. Et c'est là qu'entrent en jeu également des critères structureaux : un parcellaire groupé, un site isolé, évolutif et l'absence de tiers, seront des atouts pour la valorisation de l'exploitation. Les autorisations administratives (contrôle des structures, SAFER), la réglementation environnementale, les aides de la PAC et les DPB, les aspects juridiques et fiscaux sont autant de sujets à étudier avec précision, qui permettront de mettre en place une stratégie adaptée au cas de chacun. Lorsque le cédant décide de vendre son entreprise par le biais de la cession de ses parts sociales, ce qui peut notamment être plus avantageux pour lui d'un point de vue fiscal, il sera nécessaire de trouver un compromis avec l'acquéreur afin de concilier les intérêts des deux parties. Attention, ces approches prennent du temps et nécessitent une réflexion plusieurs années avant la vente. Une fois que

les deux parties se sont entendues sur les modalités de la cession et la valorisation, et que le repreneur a obtenu son accord financier, il faut passer à la rédaction d'un protocole d'accord global. L'objectif est de préciser les caractéristiques de la cession : vente d'immeubles, de matériels, modalités d'évaluation du cheptel et des stocks, modalités de transfert des salariés, devenir des servitudes, conditions suspensives,...

### S'ARMER DE PATIENCE

Il s'écoule de 12 à 18 mois entre la mise en vente d'une exploitation et la vente effective. Compte tenu de la réflexion globale à mener en amont, il est donc nécessaire de démarrer la réflexion sur la transmission de 3 à 5 ans avant la date de cession. Pour éviter toute incertitude, il est nécessaire de bâtir un plan d'action avec une chronologie des démarches à réaliser et des étapes à franchir, ceci afin de maintenir une relation de confiance entre les deux parties jusqu'à la vente effective, et bien après, ce qui sera la preuve de la réussite de la transaction. ■

### NOTRE CONSEIL

ON NE TRANSMET QU'UNE FOIS SON EXPLOITATION, CE QUI IMPOSE D'ÊTRE BIEN ENTOURÉ POUR MENER À BIEN CETTE ÉTAPE CRUCIALE.