Réussir sa transmission exige de s'y prendre à l'avance et d'être accompagné par un spécialiste.

Évaluer au juste prix pour vendre ou acheter

Quand la retraite approche, ou quand l'on souhaite s'orienter vers d'autres activités, il faut songer à transmettre son outil de travail. Avec 3 à 4 % de restructuration annuelle, le marché des ventes d'exploitations agricoles est toujours très actif en Bretagne.

GESTION

Pour évaluer objectivement l'exploitation à céder, il est recommandé de faire la synthèse entre la valeur patrimoniale et la capacité de remboursement de l'acquéreur. La première approche donne une valeur réelle de vente. À partir de la deuxième, l'acquéreur évalue la rentabilité future de l'exploitation à reprendre. Si l'efficacité économique de l'exploitation reprise n'est pas suffisante pour faire face à la valeur patrimoniale souhaitée par le vendeur, il sera sans doute difficile d'aller plus loin dans la transaction.

Valeurs vénales

Première étape : l'évaluation de l'entreprise. Le dernier bilan comptable est l'outil central de cette évaluation. Cependant, les valeurs comptables sont remplacées par des valeurs vénales qui reflètent le marché actuel. L'objectif est de déterminer le prix auquel l'entreprise pourrait être cédée. Les paramètres qui peuvent influencer la valeur d'une exploitation agricole sont nombreux. Des bâtiments bien entretenus et un site isolé sans tiers à moins de 100 mètres figurent parmi les critères les plus recherchés. Bien entendu, les acquéreurs et leurs partenaires financeurs seront aussi très attentifs aux derniers résultats comptables de l'exploitation à reprendre.

Un bon bilan patrimonial passe par une évaluation réaliste des biens. C'est parfois plus complexe qu'il n'y paraît. L'évaluation de la maison d'habitation peut s'avérer délicate car sa valeur dépend du marché local, parfois difficile à appréhender. L'approche la plus facile consiste à comparer le bien à un autre bien immobilier disposant des mêmes caractéristiques. Évidemment, la proximité de bâtiments agricoles peut entraîner une décote. L'évaluation des bâtiments dépendra de leur degré de vétusté. D'autres paramètres entrent en ligne de compte comme leur niveau d'équipement ou les éventuels investissements de remise à niveau. Dans tous les cas, il faut porter un œil attentif sur le lien au sol. Pour les bâtiments d'élevage, la performance technico-économique, la présence de tiers à moins de 100 mètres, ou encore les cours d'eau, puits et forages sont autant d'éléments à prendre en compte... Le foncier est un poste qui peut faire grimper la note si les propriétaires veulent vendre.

Confronter les avis d'experts

Enfin, concernant le matériel, généralement, les valeurs de ces éléments sont bien connues. Il peut être intéressant de faire passer plusieurs experts en vente de matériel pour confronter leurs avis. Il faut aussi tenir compte de l'éventuelle mise à niveau de l'exploitation à reprendre, qui doit faire partie du plan de financement du repreneur.

Quand le vendeur cède son patrimoine professionnel construit depuis de nombreuses années, il souhaite légitimement le valoriser au mieux. Il est donc parfois peu enclin à faire des concessions face à un acheteur qui lui, va s'engager avec l'objectif de vivre de son outil de travail et de le pérenniser.

Il faut donc éviter de camper sur ses positions et accepter la négociation pour trouver au final un accord gagnant-gagnant entre les parties.

Pierre Brousseau / Altéor Transaction

APPROCHE ÉCONOMIQUE

Du point de vue du repreneur, c'est l'approche économique qui détermine la rentabilité potentielle via l'Excédent brut d'exploitation (EBE). L'EBE doit servir à régler les annuités bancaires et à effectuer les prélèvements privés. Il faut également prévoir une marge de sécurité en cas de coup dur. Cette marge est généralement estimée à 10 %. La capacité à emprunter du repreneur est à mettre en parallèle avec le prix demandé suite à l'évaluation patrimoniale de l'exploitation. La part d'autofinancement nécessaire dépasse souvent les capacités du repreneur. Il pourra alors tenter de faire appel à d'autres formes de financement : prêt complémentaire de son organisation de producteurs, crédit vendeur, financement d'un tiers, prêt familial...