

Les poulaillers trouvent difficilement acquéreurs

Pour un aviculteur, anticiper de plusieurs années son départ à la retraite peut permettre d'échapper à la taxation sur les plus values et de vendre dès qu'un acquéreur se manifeste

AVICULTURE « Un aviculteur qui approche de l'âge de la retraite doit anticiper la vente de son exploitation. Il faut commencer à y penser au moins trois ans avant d'arrêter pour bien réfléchir à la fiscalité. Car dans certains cas, c'est un tiers du montant de la vente qui part aux impôts, cela fait mal après avoir travaillé toute une carrière », conseillait Jean-Luc Lotout, de la société Altéor transaction, lors de l'assemblée générale du groupement volaille de chair de Triskalia, le 20 mars à Lanouée (56). Cette entreprise est spécialisée en transactions d'exploitation agricole depuis 2010. « En 5 ans d'existence, nous avons géré la vente de 285 exploitations dont 21

poulaillers, ce qui représente seulement 7 % de nos transactions. Le contexte de la transmission des exploitations a changé depuis 20 ans. Les capitaux engagés sont en forte augmentation, nous sommes passés des exploitations familiales à des PME agricoles. La professionnalisation de la transaction est nécessaire pour éviter les contentieux qui sont de plus en plus courants, aider à reprendre et à analyser la rentabilité des outils. » Jean-Luc Lotout décrit le marché de la transaction des élevages avicoles comme peu, voire pas actif. Il précise que ce n'est pas at-

Selon le conseiller d'Altéor, la moyenne de prix des poulaillers vendus par la société depuis 2010 est de 60 €/m²



construire un nouveau. Il est important qu'un abattoir soit à moins de 100 km, c'est de plus en plus une exigence de leur part. L'acheteur sera aussi attentif au plan d'épandage, aux résultats techniques de l'élevage et au contrat de production », indique Jean-Luc Lotout. Dans la logistique, chaque point fort peut se transformer en point négatif pouvant compromettre la vente ou faire peur à la banque.

Une fiscalité pénalisante

La fiscalité des exploitations avicoles est pesante et pénalisante par rapport aux autres productions. Les aviculteurs sont taxés sur les plus-values au-dessus de 250 000 € de chiffre d'affaires. « Il y a deux solutions pour éviter les plus-values. La première est de vendre des parts sociales au lieu de vendre des actifs. La deuxième est d'abaisser son chiffre d'affaires en dessous de 250 000 €. Il faut s'y prendre en moyenne deux ans avant l'année de taxation. » C'est tout l'intérêt de bien anticiper son départ à la retraite pour choisir la bonne solution et être prêt à vendre lorsqu'un candidat à la reprise se présente. Nicolas Goualan

Jean-Luc Lotout, Altéor transaction

LES POULAILLERS SE NÉGOCIENT ENTRE 20 ET 92 €/M²

tractif au niveau des acquéreurs. Il y a aussi d'autres raisons comme des prix de vente qui ne collent pas à la valeur de l'outil ou aux difficultés rencontrées par la filière. « Souvent, les vendeurs se disent

que les poulaillers valent la moitié du prix du neuf. En partant sur un prix de 250 €/m² pour du neuf, ils souhaitent vendre à 125 €/m². La réalité est tout autre, la moyenne de nos transactions sur des élevages de volaille se situe à 59 €/m². Ça varie entre 20 et 92 €/m² sur les transactions qui sont réalisées par Altéor. » Le rôle de la société de transaction est de se mettre dans la position de l'acheteur et dans celle du vendeur afin que ce soit le plus juste possible. Le conseiller doit fixer le cadre

des négociations pour sécuriser la transaction, enlever les zones d'ombre et clarifier le contenu de la transaction.

Un abattoir proche, un avantage pour la vente

Certains points peuvent être déterminants pour attirer un acheteur potentiel. « Il faut des bâtiments de qualité, entretenus et avec du matériel intérieur récent. L'autorisation d'exploiter doit être à jour. L'idéal est que les poulaillers se situent sur un site isolé et que l'acquéreur puisse en

En bref

DE NOUVEAUX EXPORTATEURS ALIMENTENT LE MARCHÉ

Poulet Depuis cinq ans, sur le marché mondial du poulet, « l'Argentine, la Chine, la Thaïlande, la Turquie et l'Ukraine rivalisent avec la domination des fournisseurs traditionnels - le Brésil, l'Union européenne et les États-Unis », analyse le bulletin Interfilères volailles de chair, paru le 24 mars. Ces « nouveaux exportateurs » ont participé à la moitié de la croissance du marché mondial, « estimée à 2 Mt au cours de cette période ».

5 MILLIONS D'EUROS DE LA PART DE LA BPI DOUX

Le groupe Doux annonce dans un communiqué du 23 mars avoir obtenu un financement de 5 ME de la part de la Banque publique d'investissement (BPI), « destiné à cofinancer ses investissements d'amélioration de performances industrielles et commerciales ».

Des volailles bientôt chauffées grâce au fumier

La chaudière à litière de la société Exedia finit sa période de test en laboratoire. Elle sera installée courant de l'été chez un éleveur de dindes du Morbihan et commercialisée officiellement en 2016.

ÉNERGIE

Le projet de chaudière fonctionnant au fumier de la société Exedia est sur le point d'aboutir. La chaudière d'une puissance de 300 kW est toujours en test dans un laboratoire de la région lyonnaise. Elle sera transférée et installée chez un éleveur de dindes du Morbihan courant de l'été. « Nous pouvons construire des chaudières d'une puissance thermique de 300 kW à 5 000 kW. L'équipement de combustion est basé sur une technologie de lit pseudo-fluidisé sur lequel nous avons déposé un brevet européen », précise Martin Schlosmacher, le responsable commercial d'Exedia. La chaudière produit de l'eau chaude à destination d'un ré-



La chaudière d'une puissance de 300 kW et mesurant 4,50 m de hauteur rejoindra l'élevage avicole du Morbihan courant de cet été.

seau de distribution connecté à des aérothermes. « Nous pouvons installer un système ORC afin de produire de l'électricité qui pourra ensuite être vendue et injectée sur le réseau. » C'est un système au fonctionnement autonome et bénéficiant d'une télésurveil-



RÉGLER LA PROBLÉMATIQUE DE PLAN D'ÉPANDAGE.

lance 24h/24. « La chaleur saine et le contrôle accru des niveaux d'hygrométrie dans les bâtiments favorisent le bien-être animal. » La chaudière sera installée dans une chaufferie indépendante de l'élevage et le réseau de chaleur enterré. L'avantage de cette chaudière est qu'elle fonctionne uniquement grâce au fumier sans avoir besoin d'adjuvant.

450 000 € d'investissement

La chaleur est distribuée dans les poulaillers par des aérothermes équipés de 6 sorties qui diffusent à 360° et sur un rayon de 15 m. « La gamme de puissance des aérothermes est comprise entre 25 et 70 kW, ils pulsent de l'air d'une température de 50 à 55°. Ils

peuvent être nettoyés sans démontage et leur durée de vie est supérieure à 10 ans », décrit le responsable commercial. Cette chaudière, fabriquée en France, sera commercialisée courant d'année 2016. Pour le modèle de 300 kW, il faut compter un investissement d'environ 450 000 € pour chauffer une surface minimale d'élevage de 4 000 m². « Cet équipement est éligible aux financements publics de l'Ademe et de l'Agence de l'eau. Ces aides peuvent atteindre 50 % du total, pour un retour sur investissement de 5 ans. »

Ge mode de chauffage permet aussi de régler définitivement la problématique de plan d'épandage rencontré par certains éleveurs. Nicolas Goualan