

ENQUÊTE

CESSION D'ENTREPRISE

S'y préparer de longue date



lusieurs milliers d'agriculteurs vont devoir cesser leur activité dans les années à venir. La plupart de ces cessions se feront à l'occasion d'un départ en retraite du chef d'exploitation. Et le temps presse, car, d'ici à 2021, soit dans trois ans à peine, 40 % d'entre eux auront atteint l'âge requis.

Pour les autres, ils quitteront le monde agricole prématurément, pour des raisons économiques, de santé, ou encore de mésentente avec leurs associés...

Dans tous les cas, la cessation d'activité et la transmission de l'exploitation se préparent.

Comment s'y prendre? Quand commencer? Comment céder? Combien vaut l'exploitation? Qui peut m'accompagner? Que contient le protocole? Quel financement? Quelle fiscalité va s'appliquer? Quelle retraite vais-je percevoir? Ou encore, quelles solutions patrimoniales et juridiques mettre en place pour faciliter et optimiser la transmission de l'exploitation?

Autant de questions auxquelles l'exploitant et son repreneur devront répondre. D'autant que, avantage ou inconvénient, 30 % des transmissions se feront hors cadre familial.

Dans ce contexte, de nouvelles formes d'accompagnement apparaissent,

telles que des Points accueil installation transmission (PAIT) créés dans chaque département à partir de 2015, qui viennent en complément des informations recueillies auprès des notaires, des experts fonciers, de la Safer ou encore des centres de gestion. Outre les banques traditionnelles, des fonds d'investissement voire du crowdfounding font désormais partie du tour de table d'une transmission. Le repreneur se retrouve alors très sollicité, le cédant un peu perdu, sans parler de l'équilibre au sein de la famille qui souvent vacille...

Cet article, loin d'être exhaustif, chaque cas étant particulier, donne quelques pistes de réflexion pour bien préparer sa cession et alerte sur les délais à prendre en considération pour transmettre dans de bonnes conditions. / Béatrice Rousselle

RÉFLEXION

Faire rimer transmission avec anticipation!

La question de la transmission ne peut se régler sans celle du financement. Mais une meilleure coordination des acteurs s'avère souhaitable, voire indispensable. D'autant que l'arrivée de repreneurs hors cadre familial nécessite de nouvelles formes d'accompagnement. La réforme de la fiscalité agricole prévue pour 2019, une nouvelle loi foncière et la révision du dispositif des retraites agricoles devraient apporter de nouveaux outils...

> ne politique nationale de l'installation a toujours existé. Paradoxalement, celle de la transmission n'a jamais vu le jour! Les aînés se souviendront de cette "charte de l'installation" lancée en grande pompe à Saint-Pol-sur-Ternoise (62) devant plus de 500 jeunes agriculteurs pour "stopper l'hémorragie dans nos campagnes". C'était en novembre 1995.

Elle fut signée par Christiane Lambert, alors présidente du CNJA, en présence de Philippe Vasseur, le ministre de l'Agriculture de l'époque, et d'Alain Juppé alors Premier ministre de Jacques Chirac. Son objectif: installer 12000 jeunes par an en 2000 et maintenir 600000 paysans sur le sol français en faisant correspondre une installation à un départ. Près d'un quart de siècle plus tard, force est de constater que l'on est très loin des objectifs affichés. Et le slogan de l'époque, "on a plus besoin de voisins que d'hectares", éculé!



Alors, faire correspondre une installation à un départ : une utopie de 1995? Peut-être! Mais ce qui est sûr c'est "qu'on a changé dans les têtes". Et encore plus aujourd'hui qu'hier! "Tout le monde est prêt à réfléchir à une politique nationale de la transmission", explique-t-on aux Jeunes Agriculteurs qui ont abordé début juin le sujet lors de leur dernier congrès de Lourdes (65).

EXPERTIS

Pour évaluer son exploitation au plus juste

Avec Expertis, les Jeunes Agriculteurs ont la volonté de mettre en place un outil d'évaluation des exploitations agricoles. "Le cédant doit connaître la valeur la plus juste possible de son exploitation", explique Xavier Heinzle des JA. L'idée de la création de cet outil est consécutive aux rapports d'orientation présentés en 2011 et 2012 ainsi qu'à une étude réalisée par le Crédit Agricole en 2015. Cette dernière, réalisée sur un échantillon de 500 agriculteurs devant transmettre leur exploitation au terme de dix ans, démontrait que "la moitié d'entre eux avait une vision partielle de la valeur de leur exploitation".

"Nous avons travaillé dans le cadre d'un appel à projets du ministère de l'Agriculture pour construire cet outil. Nous devrions très prochainement l'expérimenter dans deux régions", révèle-t-il.

Le Conseil de l'ordre des experts-comptables, le Crédit Agricole, le Conseil supérieur du notariat, les Chambres d'agriculture et le CERFrance ont travaillé à la réalisation de cet outil d'évaluation qui permettra une expertise commune et croisée de la valeur.

UNE DOTATION UNIQUE ÉPARGNE **ET TRANSMISSION**

Avec des propositions volontaristes : "dès son installation, le cédant devrait être sensibilisé à la transmission!", avance Xavier Heinzle, conseiller renouvellement des générations en agriculture chez Jeunes Agriculteurs. "Cette démarche permettrait en effet de l'encourager à construire un outil transmissible, d'autant que nous sommes convaincus qu'il connaîtra des changements de carrière tout au long de sa vie professionnelle."



D'ici à 2021, 40 % des exploitants agricoles partiront en retraite. 30 % des transmissions se feront hors cadre familial...

Les jeunes sont désormais conscients que transmission et installation sont intimement liées et qu'il faille investir dans la sensibilisation et la formation... mais aussi dans tout ce qui touche aux aspects humains de la transmission. "L'objectif est de faire correspondre au maximum les aspirations du cédant à celles du repreneur." Faute de quoi on va tout droit à l'échec!

C'est la raison pour laquelle les Jeunes Agriculteurs travaillent aux outils facilitant la transmission comme Expertis (voir encadré). Ils ont également réfléchi en février, lors des deux jours consacrés aux renouvellements des générations (RGA), sur des logiques économiques, fiscales et foncières ainsi que sur la mise en place d'une dotation unique épargne et transmission (DUET). Ils prônent ainsi la mise en place d'une fiscalité adaptée pour les cédants, mais aussi des prêts à taux zéro consentis par le cédant dans le cadre de cette DUET qui seraient remboursés par le jeune dans un

délai de dix ans. "Transmettre, c'est accepter de tourner une page pour en écrire une autre, accepter de passer d'une vie où le travail et la passion du métier tenaient une place prépondérante à une vie où l'on sait que l'on aura du temps...", rapportaient les auteurs d'une enquête effectuée sur le sujet pour le Centre d'études pour le développement d'une agriculture plus autonome et solidaire (Cedapas), 59-62 en 2011.

LE MÉLANGE DU PATRIMOINE ET DE L'ÉCONOMIQUE

Transmettre, c'est aussi admettre que le projet développé demain ne soit pas identique à celui du cédant. C'est aussi s'interroger sur la viabilité de la notion d'exploitation familiale. À ce sujet, le président de la République a tracé la voie : "l'avenir est à construire : c'est passer de l'exploitant agricole à l'entrepreneur agricole". Mais le sujet est difficile car "l'un des problèmes majeurs de l'agriculture, c'est bien de mélanger le patrimoine

et l'économique", précise un des nombreux interlocuteurs rencontrés lors de cette enquête.

Se préoccuper de la transmission devient urgent, car l'agriculture se prépare à un afflux massif de retraités. Les experts estiment "qu'au rythme actuel de la restructuration et sachant que 140 000 chefs d'exploitation avaient plus de 55 ans en 2015, on risque d'atteindre moins de 500000 chefs d'entreprise en 2025 pour 390000 exploitations. Moins de 270000 exploitations dites movennes et grandes devraient produire 90 % des denrées agricoles et occuper 93 % de la surface agricole utile française⁽¹⁾". S'adressant aux jeunes agriculteurs le 22 février, Emmanuel Macron le confirmait. "40 % des exploitants agricoles partiront en retraite d'ici à 2021!"

LE DÉPART DE 500 AGRICULTEURS

En Nord-Pas-de-Calais, les chiffres sont similaires, "Actuellement, 50 % des agriculteurs des Hauts-de-France ont plus de 50 ans et la moitié des exploitations aura changé de main dans dix à quinze ans", relève Amaury Vienne du Crédit Mutuel en poursuivant: "aujourd'hui, on a une installation pour trois départs, voire une pour deux notamment dans l'élevage". Dans ces deux départements, ce sont 500 agriculteurs qui partiront dans les cina à dix ans sur les 12000 à 13000 exploitants recensés actuellement. Des chiffres qui permettent de toucher du doigt l'un des problèmes cruciaux de la profession: non seulement le renouvellement n'est plus "Dès son installation, le cédant devrait être sensibilisé à la transmission!"

XAVIER HEINZLE,

conseiller renouvellement des générations chez Jeunes Agriculteurs.

Cession d'entreprise

Le 22 février, le président de la République avait invité 1000 jeunes agriculteurs à l'Élysée. Dans son discours à la nouvelle génération agricole, il a annoncé, concernant l'installation, notamment la mise en place de prêts d'honneur, d'aides à l'investissement et à la modernisation, ainsi que des baisses de garanties bancaires.



Transmettre, c'est aussi admettre que le projet développé demain ne soit pas identique à celui du cédant. assuré, mais le déclin est continu, car les exploitations n'ont plus forcément de suites familiales.

"Au moment où la population agricole se rétrécit, elle ne constitue plus son propre vivier pour assurer sa reproduction", fait remarquer François Purseigle, professeur des universités à l'Ensa de Toulouse. Selon lui, il y a déjà 30 % de nouveaux venus parmi les jeunes installés qui seront "certainement parmi les piliers de l'entreprise agricole de demain. L'arrivée de ces nouveaux venus implique de nouvelles formes d'accompagnement, car avoir un cédant et un repreneur ne suffit pas pour qu'il y ait reprise".

LES MENTALITÉS CHANGENT

Par contre, personne ne se hasarde à écrire les scénarios du futur, ni à énumérer les nouveaux acteurs risquant d'entrer sur la scène de la transmission. Se feront-elles dans un cadre familial, hors cadre familial? Dans quelle proportion? Qui va accompagner financièrement ces nouvelles installations?

"Demain, il faudra transmettre différemment", analyse Jean-Marc Morel, responsable installation-transmission au Point accueil installation transmission (PAIT) des Hauts-de-France. Il a participé à la création de l'un des tout premiers PAIT de France créé en janvier 2015 et constate aujourd'hui qu'en matière d'installation-transmission, "les mentalités changent. Les gens sont plus disposés à parler d'un sujet que tous considère

comme complexe". C'est l'éveil des consciences.

Et dans le domaine, les filières ont aussi leur rôle à jouer, "Beaucoup de choses sont à faire. Être bien informé est important pour choisir les bonnes options, tant du côté juridique, social qu'économique. Mais la question la plus importante a trait à l'accompaanement humain de cette transmission", insiste Jean-Marc Morel, C'est ainsi que le PAIT NPdC, devenu PAIT Hauts-de-France le 1er janvier 2018, mène principalement des actions d'informations et d'animations, de sensibilisation et de formation à la transmission pour faire comprendre "qu'une transmission se prépare et s'anticipe!".

D'autant que les interlocuteurs sont nombreux : "les centres de gestion sont dans l'outillage. Ils ont un rôle de sensibilisation et de préparation". Les Chambres d'agriculture ont repris les dossiers installation après la disparition des Adasea en 2011 (PAI, PAIT). Interviennent également les experts fonciers, les notaires, la Safer... et les établissements financiers.

UN FINANCEMENT DIFFÉRENT

"Transmettre, c'est transmettre du foncier, mais aussi des capitaux acquis en plus de quarante ans à un jeune qui va s'endetter une bonne partie de sa vie", souligne Jean-Marc Morel. Les banques sont donc au premier rang. Et le banquier veut maîtriser tous les risques... Pour l'instant, il n'a que pour seule réponse des prêts

à dix ou quinze ans, voire plus, fondés sur la seule valeur économique de l'exploitation. "Mais aujourd'hui, même si les taux sont très bas, la question ne porte plus sur le taux, mais bien sur la durée", analyse-t-il.

DE NOUVEAUX SCHÉMAS FINANCIERS SONT DONC À TROUVER

D'autant que de nouveaux intervenants se font iour: des financements participatifs ou des fonds d'investissements prêts à rentrer au capital des sociétés agricoles, comme les SCEA. Labeliance Invest, "un spécialiste des solutions fonds propres au cœur de l'économie et des coopératives", commence par exemple à investir le secteur agricole depuis la création de son fonds dédié (Labeliance Agri 2013). "C'est un système qui peut donner confiance, car la banque ne prend pas seule le risque." Et demain, si les pratiques de financement sont différentes de celles d'hier, faudra-t-il allonger la durée des prêts, multiplier le système de location-vente, développer la participation des fonds d'investissements? Les différentes réformes annoncées répondront-elles aux nouveaux schémas?

De son côté, le PAIT 59-62 avait commencé à travailler à un répertoire des différentes solutions de financement qui proposerait des solutions alternatives... Le travail mérite d'être poursuivi. / Thierry Becqueriaux

(1) Cité dans les cahiers du développement coopératif n° 3 de février 2018 consacrés au renouvellement des générations.

SE PRÉPARER.

Les bonnes questions à se poser

Dans trois ans, deux exploitations sur cinq seront à céder... l'urgence est donc de s'y préparer, d'autant que le repreneur ne sera plus aussi systématiquement issu de la famille. Cet article, loin d'être exhaustif, chaque cas étant particulier, donne quelques pistes de réflexion pour bien préparer sa cession et alerte sur les délais à prendre en considération pour transmettre dans de bonnes conditions. CÉCILE LE MEUR, BRETAGNE-PLANTS



Quand faut-il commencer?

Au minimum 18 mois avant la date de transmission. Deux ou trois ans avant, c'est mieux : le cédant commence à y réfléchir et procède à l'évaluation de son bien. Cette phase peut effectivement prendre du temps selon la complexité de l'exploitation (par exemple, s'il y a plusieurs propriétaires du foncier...).



Entre sept et dix ans avant, c'est encore mieux : le cédant peut anticiper au maximum pour une optimisation juridique et fiscale. Ce délai lui permet aussi de réfléchir ses choix de fin de carrière et notamment sa politique d'investissement.

Qui peut m'accompagner?

La Chambre d'agriculture tient à jour un répertoire des exploitations à céder et peut mettre en relation cédants et repreneurs éventuels. Les conseillers peuvent également mettre en place des contrats de parrainage, aidés financièrement. Vous pouvez vous faire accompagner par votre centre de gestion pour l'évaluation de l'exploitation et la négociation. Le protocole sera rédigé par un juriste. Des agences immobilières spécialisées peuvent également intervenir : Quatuor (CERFrance), Altéor (Cogédis), Gasnier Agri...



Que contient le protocole?

Le protocole consiste à définir les modalités de cession entre les deux parties. Il doit être rédigé par un juriste. L'entreprise y est présentée dans les moindres détails :

- Le statut : S'agit-il d'une exploitation individuelle ou d'une société? Les associés sont-ils tous des personnes physiques? S'il s'agit d'une exploitation individuelle, n'a-t-on pas intérêt à transformer l'entreprise en société pour faciliter la transmission des contrats (baux...)?
- Le foncier : le relevé parcellaire, les baux...
- Les bâtiments : qui est le propriétaire du bâtiment, du sol? Quel est l'état parasitaire? Comportent-ils de l'amiante? Quels sont les risques sismiques, d'inondation?
- Le matériel : comment est équipée l'exploitation?
- Les biens incorporels : contrats (achat ou vente d'électricité...
- Existe-t-il des hypothèques, des servitudes...?
- La main-d'œuvre. Y a-t-il des salariés proches de la retraite?
- Le respect de la réglementation (certifications pour les traitements phytosanitaires...)
- Le volet environnemental : capacité de stockage des effluents, plan d'épandage...

Le protocole prévoit une clause de dédit; cette somme permet d'indemniser le cédant ou le repreneur en cas de rupture volontaire (hormis les raisons de santé ou refus de financement). Ce protocole détaille tous les accords et permet une totale transparence entre les deux parties. Il ne doit pas être négligé et au contraire extrêmement bien détaillé. Il faut entre trois et six mois pour construire un protocole.



Combien vaut mon exploitation?

Pour évaluer une exploitation, l'idée souvent suggérée par les professionnels est de réaliser quatre approches et d'en faire une moyenne pour obtenir un prix, juste milieu entre les exigences du cédant et celles du repreneur.



1. L'approche patrimoniale

Pour cette première approche, les bâtiments sont évalués en prenant en compte la valeur initiale actualisée par un indice de coût de construction et un indice de vétusté. Le résultat est différent de la valeur comptable car, bien souvent dans le cas d'une reprise, les bâtiments sont amortis. La valeur du marché est retenue pour l'évaluation du foncier. Les "appros" sont évalués à la valeur d'achat. Pour les cultures en terre, le prix de revient est retenu sauf pour celles prêtes à être récoltées. Les produits finis en stock (plants...) sont évalués selon la valeur vénale...

2. L'approche "rentabilité passée"

Les cinq derniers bilans servent alors de base. On détermine la valeur à donner à l'entreprise en fonction des résultats qu'elle a obtenus.

3. L'approche "rentabilité future"

Cette approche est calculée à partir d'un EBE (Excédent brut d'exploitation) prévisionnel déterminé sur les mêmes bases d'exploitation que celles qu'avaient le cédant. Ce calcul prend également en compte la rémunération de la main-d'œuvre familiale envisagée et du niveau d'investissement prévu sur les cinq à dix années à venir. Sont intégrées également la valeur patrimoniale recalculée avec un horizon de dix ans, ainsi que celle du stock...

4. L'approche "capacité de remboursement"

Cette approche reprend l'EBE prévisionnel, auquel on déduit la rémunération du ou des exploitants. Une marge de sécurité de l'ordre de 10 % de l'EBE est prise en compte. Ceci aboutit à une capacité d'autofinancement qui est répartie sur les différents biens : le stock, les bâtiments ou le matériel à financer...

Les deux premières approches sont plutôt favorables au cédant alors que les deux dernières sont souvent privilégiées par le repreneur; d'où l'intérêt de faire une moyenne entre les quatre.

L'approche patrimoniale est souvent supérieure de 20 à 30 % aux autres sauf en légumes de plein champ; production qui exige peu de matériel par rapport au savoir-faire de l'exploitant. En élevage, de porc en particulier, le retour sur investissement est plus long avec une forte valeur en bâtiment et matériel immobilisé. Le plant de pomme de terre se situe entre les deux extrêmes : il s'agit d'une production qui demande un investissement en bâtiment et matériel important. À l'avenir, la valeur patrimoniale va augmenter en production de plants avec les niveaux d'investissement lourds : chaîne de conditionnement, frigo... Les producteurs investissent désormais même en fin de carrière.

Comment céder?

Deux cas de figure. Le cédant décide de la manière dont il veut céder son entreprise. Les nuances sont à étudier, notamment fiscalement et socialement.

Soit le repreneur achète l'actif II récupère alors une base d'amortissement, sans le passif du cédant.

Soit il achète le capital social.

C'est la méthode la plus simple et la moins contraignante. Elle concerne plus de 90 % des transmissions. Le repreneur reprend les parts sociales de la société. Il fait un emprunt pour acquérir le capital social.

Attention dans ces deux cas aux délais de demande d'autorisation d'exploiter : 4 mois

Quel financement?

Au-delà du financement bancaire, d'autres sources peuvent être envisagées par le repreneur :

- les aides à l'installation les aides de la coopérative
- la BPI (Banque publique d'investissement) qui partage le financement entre caisses de banque et donc les risques. Ce financement peut aller jusqu'à 100000 euros.
- le crédit-vendeur, le cédant laisse une somme de son compte-associé, à rembourser selon un contrat..



Illustrations de l'article : Dooder - Freepik.com

PARTENAIRES.

Accompagner dans la démarche

Banques traditionnelles, CERFrance, Safer... et désormais fonds d'investissements voire crowdfounding font partie du tour de table d'une transmission, plus forcément familiale. Le repreneur se retrouve alors très sollicité, le cédant un peu perdu, sans parler de l'équilibre au sein de la famille qui souvent vacille... THIERRY BECQUERIAUX



AMAURY VIENNE, CRÉDIT MUTUEL LES NOUVEAUX ACTEURS DU FINANCEMENT : DES PARTENAIRES"

ous sommes aux côtés des agriculteurs voulant transmettre leur exploitation. Nous voulons leur faire prendre conscience, qu'après leur vie professionnelle, s'ouvre une nouvelle page, tout simplement!", lance Amaury Vienne de la direction des marchés de l'agriculture au Crédit Mutuel. "Et nous sommes là pour les éclairer au mieux sur les enjeux qui vont se présenter à eux", rajoute-t-il.

La banque ne définit pas la valeur de l'exploitation agricole transmise. "Notre rôle est avant tout de valider les objectifs du cédant (avec l'appui de nos conseillers en gestion de patrimoine) et la faisabilité d'un projet de reprise sur les plans humains et économiques pour le repreneur", fait-il remarquer. "Dans une transmission d'exploitation, le rôle du banquier se concentre sur le financement de la continuation de l'exploitation dans le temps. Nous devons donner à l'agriculteur les moyens financiers de son développement", renchérit-il. "Nous exerçons également notre rôle de conseiller financier en anticipant avec le cédant la baisse de revenus qui sera

inévitablement liée à sa retraite", précise Amaury Vienne. Et dans le domaine, le Crédit Mutuel intervient très en amont en proposant des produits qui permettent de combler ce différentiel. "Notre rôle consiste également à alerter notre client sur la prise en compte de l'impact fiscal de la cession.

Actuellement, des dispositifs existent pour réduire cet impact fiscal, notamment dans les transmissions familiales comme le pacte Dutreuil."

Au Crédit Mutuel, même s'ils considèrent l'arrivée de nouveaux acteurs dans le financement de la transmission comme

> actuellement marginal (crowdfounding, fonds d'investissements...), ils ne les assimilent pas forcément à des concurrents directs. "Nous pouvons travailler avec eux en complémentarité et devenir partenaires", nuance Amaury Vienne évoquant un dossier en cours où Labeliance Invest est l'un des principaux acteurs. En l'agriculture, des acteurs extérieurs à la profession ont toujours existé. Ce fut le cas dans l'acquisition du foncier notamment via des parts de GFA (groupement foncier agricole). "Ce qui change aujourd'hui, c'est qu'ils interviennent directement au capital des sociétés, notamment comme personne morale au capital des SCEA", précise Amaury Vienne.

Ces nouveaux acteurs apparaissent à un moment où le modèle d'agriculture familiale évolue. On observe actuellement l'émergence

de projets menés par des agriculteurs qui, pour une activité de diversification, s'associent à des opérateurs extérieurs à la profession. "Ce type d'association leur permet de mieux passer économiquement et de mutualiser des moyens, et compétences", souligne Amaury Vienne. /





OLIVIER CAUUET, CRÉDIT AGRICOLE NORD DE FRANCE

À L'AVENIR, PENSER PLUS EXPLOITATION QUE PATRIMOINE!"

IIT /agriculture évolue. Les agriculteurs vont sûrement devoir penser plus exploitation et moins ■ patrimoine", lance Olivier Cauuet, chef de service financement de l'agriculture à la caisse régionale du Crédit Agricole Nord de France. Un constat qui corrobore toutes les analyses prônant une vision de l'entrepreneur agricole au détriment de celle de l'agriculture familiale. Ce témoin attentif des évolutions agricoles sur son territoire n'en demeure pas moins inquiet sur la question de la transmission des exploitations. "Le coût du foncier, notamment au nord de Paris, plombe

actuellement le passage du témoin entre générations", explique-t-il. Et ceci est encore plus vrai dans les exploitations orientées grandes cultures qui ont bénéficié de quelques bonnes campagnes depuis dix ans. Cette envolée des prix s'est encore accrue dans cette région compte tenu de son très bon potentiel agronomique. "Ça s'est fortement accéléré depuis 2010", note Olivier Cauuet.

Rien que dans le Pas-de-Calais, le prix des terres libres agricoles s'est envolé, passant en moyenne de 8000 €/ha à 13000 €/ ha entre 2009 et 2016 selon la Safer. "Ce n'est qu'une moyenne, car on assiste à des transactions pouvant aller jusqu'à 31 000 €/ ha", relève à cet égard la Safer.

La nouvelle loi foncière corrigera-t-elle une telle explosion?

Si chacun appelle de ses vœux la clarification du statut du fermage ainsi qu'une réelle solution permettant de combler le vide juridique entourant le transfert des baux, "nous n'assisterons pas forcément à une véritable régulation des cours. Ils resteront soumis à la loi d'une offre rare et d'une demande pléthorique, souligne Olivier Cauuet. Comment le prix du foncier pourrait-il être contenu dans ces conditions!", rajoute-t-il.

Alors comment rentabiliser des investissements quand la moyenne des prix du foncier libre dépasse régulièrement les 20000 €/ha et quand amortir l'achat d'un hectare de terre avec ce qu'elle rapporte devient excessivement difficile?

"Si le nouvel installé ne possède pas un apport de

fonds suffisant permettant de limiter ses charges de remboursement, s'installer lui est quasiment impossible... à moins de se tourner vers des solutions alternatives sur des surfaces réduites (bio, maraîchage...)", souligne le spécialiste bancaire.

LE MOINS DE FROTTEMENTS FISCAUX **POSSIBLES**

La profession tente de remédier à cette situation. Au Crédit Agricole Nord de France, des experts transmission

> et installation anticipent la transmission cina ans avant la date prévue notamment pour affiner le projet d'installation et pour qu'il y ait "le moins de frottements fiscaux possibles". Par ailleurs, les trois caisses de Crédit Agricole (Nord-Est, Brie Picardie et Nord de France) ont siané avec la Safer le 15 juin une convention permettant aux jeunes agriculteurs de ne pas avoir à s'acquitter du foncier dès leur installation. "La Safer va acquérir le foncier (au prix du marché) et leur rétrocédera cinq à dix ans plus tard au prix initial sans avoir à subir l'inflation", explique-t-il.

Un nouveau dispositif qui vient également se rajouter aux prêts familiaux souvent consentis au jeune installé par ses parents dans le cadre de la transmission familiale (85 % en NPdC) et que le jeune a la possibilité de

rembourser quand il le peut. En outre, le pacte Dutreil permet de transmettre son exploitation par donation avec indemnisation des enfants qui ne sont pas concernés par l'installation.

L'agriculture devra faire face néanmoins à des besoins capitalistiques très importants "avec des taux de retour sur investissements souvent très longs (dix à quinze ans). Ce qui pose des problèmes de financement bien réels en comparaison de secteurs comme l'industrie ou le commerce", analyse Olivier Cauuet.

Même si le coût des fonds propres est trois à quatre fois plus élevé que celui de la dette, il y a matière à réflexion, notamment pour les projets les plus importants, "un euro de fonds propres permettant deux euros de dettes. Et dans une période de taux historiquement très bas, le coût du financement reste encore acceptable", analyse-t-il. /



...



THIERRY LEMAÎTRE, CERFRANCE IL N'Y A PLUS DE MODÈLE UNIQUE"



our ce spécialiste du CERFrance, les questions juridiques et patrimoniales sont deux des aspects les plus importants dans une transmission. Le cédant doit v être viailant. "Notre rôle est avant tout d'accompagner le cédant dans sa démarche de transmission", explique Thierry Lemaître, responsable du service études et conseil économique

de CERFrance Champagne, Nord-Est et Île-de-France. "Commencer à réfléchir au moins trois ans avant la date de la cession est nécessaire pour préparer au mieux la transmission",

Qu'est-ce que je veux faire de mon outil? Vais-je le valoriser au maximum ou pas en fonction de mon repreneur? Autant de questions que le cédant doit se poser.

Le centre de gestion ne peut pas répondre à la place de son client, mais il est là pour lui faire prendre conscience des différentes valeurs de son bien.

LES DIFFÉRENTES VALEURS

On distingue ainsi le plus généralement la valeur patrimoniale (valeur de l'ensemble des actifs de l'exploitation), la valeur de reprenabilité, la valeur de marché, la valeur de rendement (les espérances de gains dans les exercices futurs)...

Le cédant a de quoi s'y perdre, d'autant que ces valeurs peuvent varier en fonction du positionnement géographique ou stratégique de son exploitation (innovation, créativité, adéquation avec les marchés...)

"Nous ne sommes pas là pour définir précisément cette valeur. Notre mission ne se borne qu'à l'alerter sur les différentes possibilités à partir desquelles il fera son choix. Nous lui donnons simplement des valeurs indicatives", note Thierry Lemaître.

En effet, dans ce type de dossiers, "c'est bien à l'expert foncier

agricole que revient la mission d'évaluation du bien tout comme la détermination de la valeur de la part sociale dans le cas d'une société ou d'un Gaec", explique le spécialiste.

L'ÉQUILIBRE AU SEIN DE LA FAMILLE

Côté "vision patrimoniale", le cédant doit s'interroger : veut-il conserver une partie du foncier, une partie des bâtiments? "Cette auestion est d'autant plus importante aue nous sommes encore beaucoup sur des cessions familiales".

Le cédant doit surtout veiller à l'équilibre au sein de sa famille : "un élément très difficile à appréhender par le cédant", juge le spécialiste, mais qui peut s'avérer source de conflits à terme au moment des successions ou des héritages.

Le centre de gestion joue ainsi un rôle de prévention, et ceci d'autant plus "qu'une cession familiale n'est souvent pas valorisée au prix du marché. C'est pourquoi, le cédant doit avoir le courage de s'entretenir avec ses enfants, surtout quand ils ne sont pas du milieu agricole, et réfléchir à un rééquilibrage". Un dialogue salutaire pour que ces derniers comprennent la motivation de leurs parents. "Cette question est de plus en plus prégnante depuis une vingtaine d'années", analyse Thierry Lemaître.

Le CERFrance défend une exploitation agricole flexible mais pour laquelle la fiscalité doit être adaptée. Un modèle qui provoque encore certaines réticences chez ceux qui défendent "le modèle de l'exploitation familiale". Force est de constater que le modèle défendu par Edgar Pisani et Michel Debatisse dans les années 1960 est devenu obsolète. "L'exploitation agricole est à scinder en trois projets distincts permettant de mieux appréhender son fonctionnement: le projet patrimonial, entrepreneurial et technique", explique Thierry Lemaître.

CERFrance défend l'idée d'un tel triptyque depuis sept à huit ans... qui exige néanmoins que la fiscalité évolue! Le projet technique englobe la mise en place des itinéraires techniques, du choix des matériels... Le projet entrepreneurial est lié à la stratégie de l'entreprise (production de commodités, de produits à plus forte valeur ajoutée, marchés de niches...). Quant au projet patrimonial, il vise à la création d'un patrimoine, soit dans le foncier, soit en développant une entreprise autour de ses

bâtiments d'exploitation.../

ARMAND PARUCH, REPRENEUR À MÉAULTE (80)

Viable mais surtout vivable!

Entre père et fils, la transmission a été progressive et en totale confiance, mais dans un contexte familial tendu. Le jeune agriculteur devrait être définitivement installé en janvier 2019. Comme tous les JA, il défend le pouvoir décisionnel du chef d'exploitation.

rmand Paruch a son franc-parler. À 33 ans, ce jeune agriculteur croque la vie à pleine dent. Sans la moindre appréhension, ni la moindre réticence. Cet ancien responsable JA des Hauts-de-France veut épouser le métier comme il en a toujours rêvé. Mais avec une qualité de vie comparable à celle de son entourage. Bien avant son installation, il partageait déjà le travail de l'exploitation avec son père, Thierry. Armand a choisi la culture, lui laissant l'élevage laitier. Son installation s'est faite progressivement depuis avril 2015. Mais dès les premiers jours de 2019, les choses changeront : il sera définitivement installé et prendra la succession de son père, à Méaulte (80).

CINQ ANS DE MISÈRE

"Mon père et moi avons toujours travaillé en toute confiance", explique-t-il. Depuis l'obtention de son bac STAE en 2004. Armand a accumulé les expériences sur le terrain, surtout dans le secteur de la pomme de terre, avant de revenir sur l'exploitation comme salarié en 2011. À la suite d'un différend familial qui a provoqué la partition de l'exploitation de 250 ha avec 600 000 litres de quota laitier, ils ont vécu une période extrêmement difficile entre 2007 et 2011. "Et si mon père a vécu cinq ans de misère, c'est pour moi. Pour que je m'installe au mieux", confie celui qui a été responsable "installation" chez les JA 80 de 2009 à 2012, puis secrétaire général et président avant d'être élu à la présidence des JA des Hauts-de-France. Il a passé le témoin depuis peu, avouant que cumuler une telle responsabilité syndicale avec la reprise de l'exploitation devenait de plus en plus incompatible.

"EN 2027, LE BÂTIMENT SERA À MOI!"

"Nous avons fait le choix depuis très longtemps d'une transmission progressive de l'outil de travail. Nous sommes dans une relation quasi fusionnelle", avoue-t-il. Entre père et fils, la transmission se fait donc en douceur. Une façon d'amortir le choc financier, de digérer les premiers emprunts, mais surtout de commettre le moins d'erreurs possible. C'est ainsi qu'Armand Paruch a repris 44 des 125 ha de l'exploitation, les prêts de son père (notamment du matériel comme l'enrouleur, le déterreur, l'irrigation...), installé un bâtiment de stockage pommes de terre sur une parcelle cédée par son père en investissant dès le départ 160 000 €, dont 60,000 € de matériel. "En 2027, il sera à moi!", lance-t-il fièrement. D'ici là, il entreprendra sûrement de nouveaux investissements pour améliorer la ventilation. En attendant, ses dernières Russet Burbank stockées depuis la récolte sont parties pour McCain avec lequel il travaille à 100 % depuis l'origine.

QUALITÉ DE VIE

Membre de la Commission d'orientation agricole de son département, il est intarissable sur ce qui se passe sur



Père et fils, Thierry (à g.) et Armand (à d.) Paruch réalise une transmission tout en douceur.

le terrain! "Parfois, on ne se fait pas de cadeaux entre frères et sœurs au moment de la transmission", expliquet-il. Ce n'est pas le cas dans la famille Paruch. Sur ces terres situées au nord du plateau picard, où les conflits familiaux ne sont pas rares et où transactions et reprise de foncier se pratiquent à des niveaux parfois indécents, elle ferait presque figure d'exception. "Pour éviter les questions de « dessous-de-table », la fiscalité envers les cédants serait sûrement à améliorer", estime-t-il.

Mais Armand Paruch insiste surtout sur le pouvoir décisionnel du chef d'exploitation qui doit rester entre les mains de l'agriculteur. "Trop de montages financiers relèguent celui qui cultive à un rôle de simple salarié employé par une société... C'est la définition même de l'actif agricole qui est posée!", renchérit celui qui milite pour des installations viables, mais surtout des installations vivables. Car, comme tous ses concitoyens, il aspire à une qualité de vie équivalente à celle de ses concitoyens. / THIERRY BECQUERIAUX

"Nous avons fait le choix depuis longtemps d'une transmission progressive de l'outil de travail."