

PROAGRI

POUR VOUS. AUJOURD'HUI. ET DEMAIN

GUIDE TRANSMISSION

Les clés d'une transmission aboutie



www.idf.chambre-agriculture.fr

Idées reçues



La transmission de mon entreprise : je m'en préoccuperai quand j'aurai 60 ans !

ATTENTION !

Il vaut mieux vous y préparer 10 ans à l'avance, par étapes progressives. La transmission est un processus long et complexe (qui ne se résume pas à transmettre son capital). C'est aussi l'occasion de réfléchir à ses nouveaux projets. Vous pourrez ainsi valoriser l'entreprise.

La transmission de mon exploitation agricole ne concerne personne d'autre que moi !

PAS TOUT À FAIT !

Vous restez l'acteur principal de votre transmission, cependant :

- Le devenir de l'entreprise a un impact sur les membres de la famille, les associés... Il est donc important de les associer aux réflexions.
- La transmission aborde différentes questions : personnelles, professionnelles, sociales, juridiques, fiscales... Associez vos experts pour préparer vos nouveaux projets avec sérénité.

Mon entreprise n'est pas transmissible !

ATTENTION aux conclusions hâtives !

Au cours de votre carrière vous avez fait évoluer votre exploitation en fonction des attentes de la société et selon vos besoins. Si votre entreprise n'est pas transmissible en l'état, elle peut peut-être évoluer et permettre la concrétisation de nouveaux projets viables.

L'évaluation d'une entreprise est une affaire purement comptable.

FAUX !

Il existe différentes méthodes de calcul complémentaires de la valeur d'une entreprise. Chacune des méthodes met l'accent sur différentes caractéristiques de l'entreprise. La valeur définitive à retenir sera le compromis dans lequel le vendeur et le repreneur trouveront chacun leur intérêt. Des conseillers peuvent vous appuyer pour que vous décidiez du montant de vente de votre entreprise.

Je peux transmettre mon exploitation agricole même si ma filière rencontre des difficultés !

VRAI !

Une exploitation présente toujours des points forts. Cela nécessite de prendre du recul pour imaginer les possibilités d'évolution et les avenir potentiels.

Une entreprise agricole se transmet à l'identique.

FAUX !

Au cours d'une carrière vous avez fait évoluer votre exploitation en fonction des attentes de la société et selon vos besoins. Il en est de même aujourd'hui. Votre entreprise agricole peut permettre la concrétisation de nouveaux projets viables et en faisant évoluer votre exploitation, des repreneurs garantissent sa pérennisation en répondant aux attentes de la société.

Sommaire



Anticipez et laissez-vous le temps de réfléchir à votre projet de cessation d'activité et de transmission ! Les échanges avec votre entourage et avec des professionnels vous permettront de faire évoluer votre projet initial et de le préciser.

Introduction 4



N - 10 ans

J'anticipe 7

- 🕒 Je maintiens un potentiel transmissible
- 🕒 Je m'entoure
- 🕒 Je me pose les bonnes questions
- 🕒 J'analyse mes droits à la retraite



N - 5 ans

Je m'informe 10

- 🕒 Je m'informe au PAT
- 🕒 Je contacte le conseiller du PAT



N - 4 ans

Je me prépare 11

- 🕒 J'envoie ma déclaration d'intention de cessation d'activité agricole (DICAA)
- 🕒 Je définis les points clés de mon projet
- 🕒 Je définis le montant souhaité de cession
- 🕒 Les outils juridiques pour transmettre
- 🕒 Je cherche un repreneur
- 🕒 Je prépare ma rencontre avec les candidats



N - 1 an

Je concrétise 18

- 🕒 Je choisis le repreneur et l'accompagne
- 🕒 Je formalise la transmission
- 🕒 Je demande ma retraite
- 🕒 J'accompagne le repreneur pour la demande d'autorisation d'exploiter



Jour J

Je transmets 21

- 🕒 Vérifier la liste des démarches restant à réaliser

Témoignages 22

PAROLES FRANCILIENNES



Nous sommes allés à la rencontre de Monsieur PHILIPPE MORCHOISNE et de son fils Pierre-Louis pour les interviewer sur la transmission de l'exploitation familiale.

Philippe MORCHOISNE, cédant

🌀 Qui êtes-vous ?

MORCHOISNE PHILIPPE, 65 ans en 2024, marié, trois enfants, trois petits enfants. Mon épouse travaille à l'étranger en tant que commandant de police réserviste. Ma fille aînée est ingénieur chez 3M, et a trois enfants. Mon deuxième enfant, Pierre-Louis est celui qui a repris l'exploitation il y a un an jour pour jour, il travaille chez BASF et n'a pas d'enfants pour l'instant. Le troisième de mes enfants travaille dans la finance à Paris, et va se marier en juin prochain.

🌀 Que faites vous comme production sur l'exploitation ?

Les céréales et oléo-protéagineux sont les principales productions de l'exploitation. Pierre-Louis en vue de son installation a souhaité implanter des vignes sur 1.6 ha en 2021. En septembre de cette année, nous avons effectué la première vendange ; Le matériel utilisé pour la vigne a été acheté en CUMA (Coopérative d'Utilisation de Matériel Agricole). La mise en bouteille se fera d'ici trois mois.

🌀 Pouvez-vous nous présenter votre exploitation ?

J'étais gérant au sein de l'EARL MORCHOISNE BONVILLIERS, elle a été dissoute au moment de l'installation de Pierre-Louis.

L'exploitation s'étend sur 125 hectares sur la commune de Morigny Champigny, dans l'Essonne. Il y a trois hangars, dans le corps de ferme, un pour le stockage,

et deux pour protéger le matériel : trois tracteurs, une moissonneuse batteuse New Holland, un combiné de semis avec herse.

Pierre-Louis a tout repris à titre individuel, les bâtiments sont en location, ainsi que le foncier dans le cadre d'un bail notarié.

🌀 En quoi votre exploitation dynamise t'elle l'économie de votre territoire ?

L'implantation de l'exploitation qui est d'une certaine dimension permet le maintien des activités para-agricole, tel que les mécaniciens, les négociants et les coopératives.

Elle participe à la vie du territoire, et la nouveauté d'implanter de la vigne en Bio, interpelle et intéresse le voisinage plus que l'exploitation dans les années précédentes.

🌀 Contexte de la reprise

J'ai fait valoir mes droits à la retraite, car j'avais une carrière longue, je reste en tant que salarié de mon fils, en soutien.

🌀 Pour conclure, si vous aviez un conseil à donner aux autres agriculteurs qui s'apprentent à transmettre, ça serait ?

Ce serait, qu'il faut s'y prendre longtemps à l'avance.

De faire des formations au niveau social, fiscal et juridique, et de surtout ANTICIPER, à l'aide de son conseiller de gestion et son comptable la transmission de l'exploitation.

Pierre-Louis, repreneur

🌀 Qui êtes-vous ?

MORCHOISNE Pierre-Louis, 32 ans, après avoir suivi un BAC S au Chesnoy dans le Loiret, j'ai fait une école d'ingénieur à l'ESITPA DE ROUEN ; devenu le campus UniLaSalle DE ROUEN, ensuite j'ai commencé dans la vie active chez MAS Seeds (41 Loir et Cher, puis la Chambre d'Agriculture de la Somme, pour revenir dans l'Essonne à BASF à Maise (91).

🌀 Quels ont été les défis à relever au moment de vous installer ?

Le plus gros défi ? toutes les démarches, très compliqués, je pensais que c'était plus simple de s'installer. Je n'avais pas évalué l'ampleur des démarches auprès des différents organismes tels que la demande d'autorisation d'exploiter auprès de la Direction Départementale des Territoires, le service des Douanes pour tout ce qui est réglementation viticole, et la complexité de la déclaration d'embauche de mon père en CDI auprès de la MSA.

J'ai pensé à annuler ma demande de Dotation Jeune Agriculteur. On pensait être beaucoup en avance dans nos démarches, mais on a dû se précipiter pour pouvoir signer le 21/12/2022.

Cela serait bien que tout ce qui est administratif soit allégé et que cela devienne une routine.

En tout cas je suis bien content que la première année soit finie, que le 1er cycle avec la mise en place auprès de la banque, des douanes, et de la TélÉPAC, se soit faite et que la transmission familiale soit assurée.

🌀 Quels sont les avantages de l'accompagnement à l'installation

Heureusement qu'il y a l'aide de l'accompagnant, le conseiller installation de la Chambre d'Agriculture.

Quand on ne connaît pas les tous rouages administratifs, c'est bien d'avoir de l'aide pour mettre en place un planning, sur tel ou tel sujet, pour faire les différentes démarches.

Il est très utile aussi de se voir expliquer tous les rôles des interlocuteurs, les Organismes Professionnels Agricoles, la D.D.T., la M.S.A (mutualité Sociale Agricole).

hangars, dans le corps de ferme, un pour le stockage,



MOT DE LA FIN

Quel plaisir de céder à quelqu'un de la famille : deux générations étaient là avant nous, ils sont arrivés en 1926, en tant que Paysans, nous sommes contents d'avoir pu continuer et garder ce patrimoine familial.

Introduction



Transmettre son entreprise agricole : se préparer à la fin d'une histoire et le début de nouveaux projets !

Quelles que soient les raisons pour lesquelles vous envisagez de cesser votre activité, la transmission de votre entreprise à un nouvel entrepreneur marquera l'aboutissement d'un projet professionnel et d'un investissement personnel.

Chaque projet de transmission est unique et vous devrez vous accorder le temps de réflexion nécessaire pour clarifier vos objectifs de transmission et préparer sereinement vos projets futurs.

La préparation de votre transmission sera un processus long et complexe : anticipation et motivation sont des conditions nécessaires !

Entourez-vous de vos proches. Les conseillers du Point Accueil Transmission (PAT) restent à votre disposition pour vous orienter vers les bons partenaires selon vos besoins et pour vous accompagner tout au long de cette période transitoire, souvent récompensée par la satisfaction d'avoir transmis.

Les facteurs de réussite

7 facteurs de réussite des projets de transmission ont été identifiés.

Plus vous anticiperez votre réflexion et mieux vous pourrez vous préparer sur chacun de ces points.

- ☉ Je reste motivé
- ☉ Je maintiens l'entreprise dans un état de transmissibilité
- ☉ Je choisis un accompagnement adapté à mes besoins
- ☉ Je partage les mêmes valeurs humaines
- ☉ Je transmets mes savoir-faire et favorise l'insertion de mon repreneur dans son nouvel environnement
- ☉ Je définis un prix juste
- ☉ J'associe mon entourage à mes réflexions



Transmettre sa passion

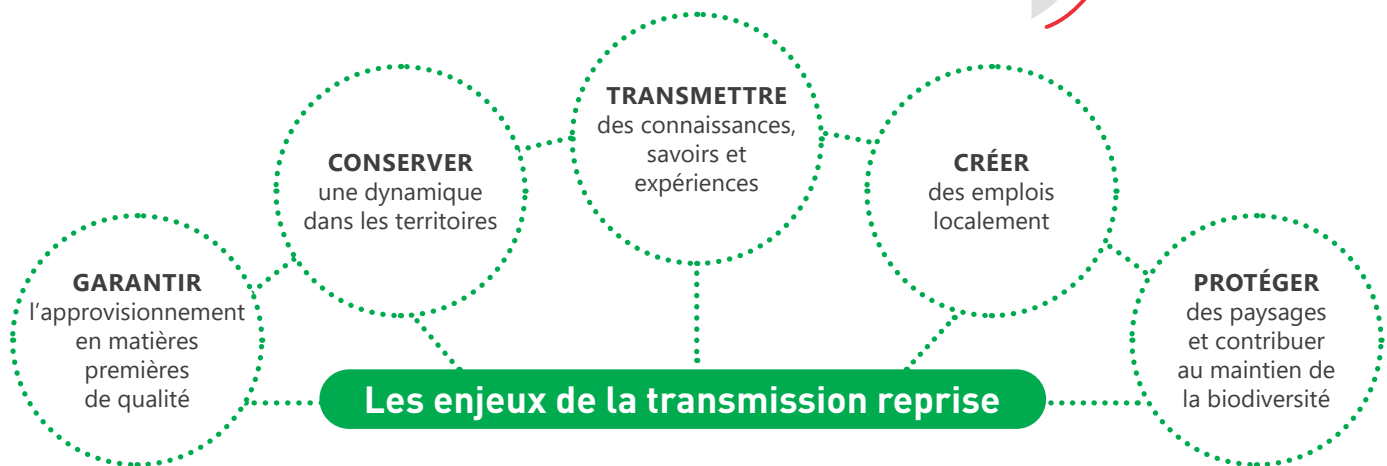
En 2017, **plus de 22 600 entrepreneurs** ont cessé leur activité en France.

En 2018, **plus de 35% des entrepreneurs agricoles** avaient **plus de 55 ans**, et étaient susceptibles de partir à la retraite dans les 7 ans à venir et de transmettre à de futurs repreneurs.

À ces départs en retraite probables, s'ajouteront les cessations d'activités pour d'autres raisons : objectifs de reconversion professionnelle, liées à des difficultés économiques ou à des problèmes de santé...

La transmission d'une entreprise agricole à un nouvel agriculteur c'est votre projet, qui contribuera à relever le défi des transitions économiques, sociétales et climatiques de l'agriculture française !

*L'agriculture, au quotidien on en a tous besoin !
Patrick, maire de commune.*



Calendrier de ma transmission : les grandes étapes de ma réflexion



N - 10 ans

“

Si j'avais un conseil à donner à un agriculteur qui veut céder sa ferme, le 1^{er} mot serait anticipation.

”

J'anticipe

- J'analyse mes droits à la retraite
- Je maintiens un potentiel transmissible
- J'amorce la réflexion sur mon projet de transmission



N - 5 ans

Je m'informe

Auprès du Point Accueil Transmission (PAT)



Jour J

Je transmets

- Je dépose ma déclaration de cessation d'activité au Guichet Unique-INPI (accès internet au guichet unique) <https://www.inpi.fr/formalites-entreprises/guichet-unique>
- Je réalise les formalités comptables du dernier exercice
- Je complète les bulletins de mutations de terres
- Je rédige les clauses de transfert de DPB
- Je rédige les baux et actes de vente



N - 4 ans

Je me prépare

- J'analyse les incidences fiscales et sociales de ma transmission
- Je définis les modalités de transmission et j'évalue les valeurs de mon entreprise agricole
- Je cherche un repreneur
- Je définis les points clefs de mon projet de transmission
- Je définis le calendrier de ma transmission
- J'élabore des scénarii de transmission
- Je renvoie la Déclaration d'Intention de Cessation d'Activité Agricole (DICA) à ma Chambre d'agriculture

“

On a mis 3 ans à décider de ce qu'on allait faire, perdre et gagner.

”



N - 1 an

Je concrétise

- Je choisis le repreneur et définis les conditions de reprise
- Je présente le repreneur aux partenaires
- Je cherche mon futur lieu d'habitation
- Je rédige les promesses de baux et/ou de vente
- Je dépose mon dossier de demande de retraite

“

J'ai fait une démarche auprès des 27 propriétaires un an et demi avant.

”

Et selon mes besoins, JE ME FORME...

J'anticipe

N - 10 ans



Anticiper vous permettra de multiplier vos chances de pérenniser votre entreprise agricole et préparer vos nouveaux projets dans de bonnes conditions !

Je maintiens un potentiel transmissible



« La production est déjà en marche, je suis là pour aider à la maintenir et la vente aussi. »

« Nous avons préservé le bocage et les haies sont valorisées. »



Maintenir un potentiel transmissible, c'est vous laisser la possibilité de transmettre votre entreprise dans un futur plus ou moins proche.

Concrètement il s'agit **d'intégrer l'idée d'une transmission / d'un remplacement d'associé dans votre stratégie d'entreprise.**

Cela passe par :

- Le **maintien de la rentabilité économique** de l'entreprise pour permettre le financement de la reprise par un repreneur
- Une **rationalisation des investissements** réalisés
- Le **maintien de l'attractivité** de l'entreprise pour un repreneur
- La **sécurisation de l'installation** à venir : accès au foncier, viabilité de la reprise...

Je m'entoure



« Il y a des gens qui trouvent que c'est très personnel [...], les expériences de chacun ça peut toujours apporter, discutez avec d'autres de comment ils ont fait. »

« C'est évident que dans ce genre de projet il faut se faire aider. »



Ne restez pas seul !

De nombreux autres exploitants sont passés par là et d'autres se posent les mêmes questions que vous !

Parlez-en à votre entourage...

Il est important que vous partagiez votre idée de transmission et vos interrogations avec vos proches : avec votre conjoint, vos enfants, votre famille, vos associés et votre entourage.

L'explication de votre démarche et les échanges vous permettront d'avancer dans votre projet et d'être soutenu. Vous identifierez peut-être ensemble des exploitants dans la même situation que vous ou des candidats à la reprise !

... sans procrastiner.

Ce qui paraît délicat sur le moment mais anticiper vous évitera sans doute des conflits !



CONSEIL

Allez-y pas à pas !

Vous trouverez de nombreux témoignages [vidéos en ligne](#) d'exploitants ayant déjà transmis sur la playlist Youtube installation-transmission de Chambres d'agriculture France. Les visionner vous permettra de vous préparer à réunir les conditions optimales pour une transmission réussie.

Vous pouvez également vous renseigner auprès du **Point Accueil Transmission (PAT)** de votre Région : installation-transmission@idf.chambagri.fr

- les prochaines réunions d'information transmission.
- Les opportunités de rencontre avec des candidats potentiels à l'installation pour connaître leurs attentes. Ne renoncez pas à transmettre avant cette étape !

Je me pose les bonnes questions



Qu'est-ce-que nous ferons demain, après ? C'est vrai que c'est un vaste sujet. Je suis déjà moi-même très impliquée que ce soit au niveau de l'entreprise ou du collectif, ça ne s'arrêtera pas comme ça.



🌀 Beaucoup d'interrogations, et peu de réponses...

Au début de votre réflexion, il est normal que vous vous posiez beaucoup de questions.

🌀 Posez-les sur papier et laissez-vous le temps de la réflexion.



Pourquoi je veux transmettre ? Quels sont mes objectifs ? Suis-je prêt à voir mon entreprise disparaître ?

	AVENIR PERSONNEL	AVENIR DE L'ENTREPRISE
<p>Qui ?</p>	<p>Qui est concerné par mes futurs projets ?</p>	<p>Qui est susceptible de reprendre l'entreprise : un parent, un salarié, une connaissance ? Comment trouver un repreneur ? Quelle sera la situation de mon conjoint ? Quelles obligations envers mes salariés ? Quelle est la situation avec mes propriétaires/ mes associés ?</p>
<p>Quoi ?</p>	<p>Quelles occupations après ma cessation d'activité ? Quelles activités professionnelles ou personnelles ?</p>	<p>Qu'est-ce que je transmets ?</p>
<p>Où ?</p>	<p>Je reste dans la maison d'habitation ?</p>	
<p>Quand ?</p>	<p>Quand m'arrêter et transmettre ?</p>	<p>Transmettre mon capital (en une fois ou progressivement) ? Quelles conséquences juridiques et fiscales ? Quand et comment transmettre mes savoir-faire au(x) repreneur(s) ?</p>
<p>Comment ?</p>	<p>Je souhaite conserver une parcelle ? Je continue de donner un coup de main.</p>	
<p>Combien ?</p>	<p>De combien aurai-je besoin pour vivre ? Quelles ressources ? Quel est le montant de ma retraite ?</p>	<p>A quelle valeur ?</p>

J'analyse mes droits à la retraite

L'**âge légal de départ à la retraite** est l'âge minimum à partir duquel vous pouvez obtenir votre retraite. Il est de **64 ans**.

Des départs avant cet âge (appelés « départs anticipés ») sont toutefois possibles (exemple carrière longue).

Le taux plein est un taux maximum de la retraite. Pour en bénéficier, vous devez atteindre votre âge légal de départ à la retraite et avoir la durée d'assurance exigée pour votre génération. Celle-ci dépend de votre année de naissance. Elle varie de :

- 163 à 166 trimestres pour les personnes nées entre 1951 et 1957.
- 167 à 172 trimestres pour les personnes nées à partir de 1958.

Dans certains cas, une décote (réduction définitive du montant de la retraite) ou **surcote** (majoration du montant de votre future retraite de base) **peut s'appliquer**.



CONSEIL

Après réception de votre estimation indicative globale, la MSA recommande de demander un Entretien Information Retraite personnalisé et gratuit pour faire un bilan de votre situation avec le conseiller retraite de la MSA.

- A réception du document et dès que possible signalez les éventuelles erreurs ou omissions à la MSA. Il conviendra de fournir un maximum d'informations et justificatifs sur les périodes posant problème.
- Anticipez la prise de RDV !

NB : Vous disposez également d'un compte individuel de retraite en ligne. Il mentionne, au fur et à mesure de votre carrière, vos cotisations quel que soit votre régime d'affiliation.



LE CUMUL EMPLOI RETRAITE

Pour cumuler votre retraite avec une nouvelle activité professionnelle, vous avez l'obligation de cesser toutes vos activités professionnelles actuelles dans tous les régimes. La nouvelle activité permettra de cumuler sa retraite et les revenus liés à cette activité, mais elle ne sera pas génératrice de nouveaux droits à la retraite. La possibilité de reprendre, sous certaines conditions, une activité professionnelle après l'attribution de la retraite est maintenue. Ces dispositifs s'appliquent aux assurés dont la première liquidation a pris effet depuis le 1^{er} janvier 2015.

Renseignez-vous auprès de la MSA sur les conditions à remplir pour en bénéficier.

Je m'informe

N - 5 ans



Que vous soyez exploitant individuel, ou en société à la recherche d'un associé, des conseillers sont à votre disposition et s'assurent que vous restiez le principal acteur de votre projet de transmission/recherche d'associé.

Je m'informe au PAT

Le conseiller du Point Accueil Transmission (PAT) (selon les départements) est un interlocuteur privilégié pour vous accueillir et vous informer sur :

- Les étapes de la transmission
- Les aides et les démarches : aides de l'Accompagnement à l'Installation et à la Transmission en Agriculture, l'aide à la reconversion professionnelle, aides des collectivités locales...
- Les possibilités **d'entretiens individuels** pour préciser vos besoins et vous orienter vers les bons interlocuteurs
- **Les offres d'accompagnement.**

Différents acteurs sont impliqués dans votre projet

de transmission : vous, votre famille, les propriétaires fonciers, le repreneur, votre comptable, banquier, juriste...
Le conseiller du PAT apportera un regard extérieur et neutre sur votre projet de transmission.



« Il est peut-être temps que je m'y intéresse et que je me renseigne sur le parcours à effectuer pour ce départ en retraite. »

« Je me suis tourné vers le PAT et on a réfléchi avec les conseillers à la meilleure façon de voir la transmission puisque mes enfants ne voulaient pas reprendre. »



EN 2022,

Plus de 100 agriculteurs ont participé aux réunions d'information Transmission

50% des participants estiment que leur transmission va permettre une installation.

90% c'est le taux de satisfaction des agriculteurs suite aux réunions d'information Transmission.

Être bien informé est essentiel lorsqu'on évoque la transmission. Ainsi, la Chambre d'Agriculture de Région Île-de-France et ses partenaires vous accompagnent dans ce nouveau projet.

Je contacte l'équipe du PAT

Retrouvez les coordonnées du PAT de votre Région :

L'équipe installation Transmission

01 64 79 30 59

Installation-transmission@idf.chambagri.fr

Je définis les points clés de mon projet

Pour construire progressivement son projet de transmission.

Après vous être interrogé sur vos objectifs, vos envies, vos valeurs...faites un bilan et :

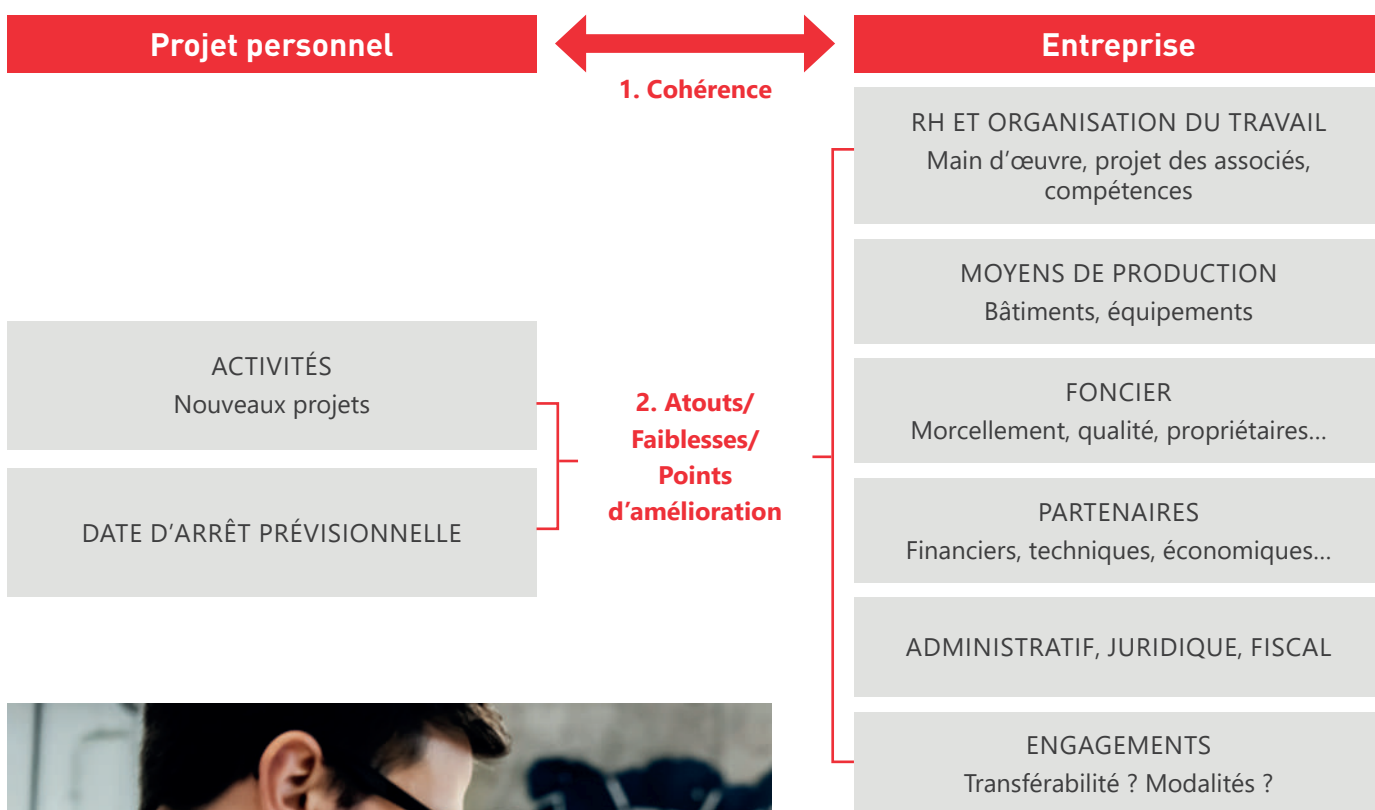
- Dressez un constat de la situation de l'entreprise et de son contexte : points forts, faiblesses et marges de progrès...
- Formalisez une feuille de route pour préparer votre transmission.



« J'ai envie que l'exploitation continue en BIO. »

« Le tout c'est d'avoir quelqu'un qui veuille s'investir dedans. »

« Souvent on a tendance à aborder un projet comme ça que par le côté économique alors que le plus important c'est l'association humaine avant tout. Économiquement s'il y a un petit truc qui va pas c'est facile à corriger, si humainement il y a un petit truc qui va pas ça peut être tout de suite plus compliqué à corriger. »



CONSEIL

Renseignez-vous auprès du PAT sur les entretiens individuels et formations visant à faire un bilan avec un tiers externe ou confronter votre projet avec celui d'autres exploitants.

Je définis le montant souhaité de cession



« L'audit nous a permis d'avoir une offre très claire : les candidats ont tout de suite cerné l'offre. »

« Le cédant doit tirer un fruit de sa carrière, mais il faut être raisonnable. [...] Je veux que ça marche. Mon but c'est qu'ils continuent l'exploitation et que ça continue de tourner. »



L'estimation de la valeur de l'entreprise soulève souvent de nombreuses questions, celle-ci étant essentielle pour le futur cédant (complément de revenu) mais également pour les candidats à l'installation (rentabilité / vivabilité de l'investissement).



CONSEIL

Renseignez-vous auprès du PAT sur les structures proposant la réalisation de diagnostics d'exploitations à céder et sur l'estimation des valeurs de votre entreprise.

Une des méthodes d'estimation consiste à calculer trois valeurs, apportant des informations complémentaires. Ces différentes valeurs ne sont pas contradictoires mais complémentaires : leur comparaison constitue un outil d'aide à la décision du montant demandé pour la reprise.

Valeur patrimoniale

C'est l'image fixe à un moment donné de l'état de votre patrimoine.

Valeur de reprenabilité

Elle consiste à étudier la rentabilité du système en place. Celle-ci détermine la capacité de remboursement des fonds empruntés du repreneur pour permettre l'acquisition de l'entreprise et donc le besoin en autofinancement nécessaire à la reprise.

Valeur économique (ou de rendement)

Elle consiste à déterminer la rentabilité issue du capital, à étudier les risques (liés aux moyens de production, à la pérennité de l'entreprise et aux conditions de marché), et la capitalisation pendant un certain nombre d'années.

- Lorsque les trois valeurs sont proches, la définition du prix de cession soulève peu de questions.
- Lorsqu'elles sont éloignées, à vous de juger du poids que vous souhaitez accorder aux informations apportées pour définir le montant de cession.



Exemple

- Un couple dispose d'une exploitation laitière de 65 hectares avec un troupeau de 55 VL et la suite. Ils envisagent de partir en retraite dans 18 mois et souhaitent qu'une nouvelle famille puisse s'installer à leur place.
- Ils sont propriétaires de 32 hectares et souhaitent les mettre en location à l'exception d'une parcelle de 2 ha qui sera vendue avec les bâtiments.
- L'EBE moyen de l'exploitation est légèrement supérieur à 62 000 €.
- L'EBE utilisé pour les calculs des valeurs économiques et de reprenabilité est de 59 000 € afin de tenir compte des 30 hectares de location supplémentaires que devront assumer les repreneurs, mais aussi des impôts fonciers en moins.
- 25 000 € de travaux obligatoires de mise aux normes des bâtiments seront à prévoir.



Valeur patrimoniale	
Foncier	8 000
Bâtiments	120 000
Cheptel	77 000
Matériel	73 000
Stocks	29 000
TOTAL	307 000

Valeur de reprenabilité	
EBE reconstitué	59 000
- Prélèvements privé du couple	- 30 000
- Capacité d'autofinancement de l'exploitation pour assurer sa pérennité et sa croissance	- 8 850
- Marge de sécurité	- 2 950
Capacité de remboursement pour autofinancer la reprise	17 200
Ce qui correspond pour un prêt de 15 ans à 2% à :	222 685
- Frais nécessaire de remise en état du bâtiment	- 25 000
TOTAL	197 685

Valeur économique	
EBE reconstitué	59 000
- Prélèvements privé du couple	- 30 000
- Amortissements	- 21 500
TOTAL	7 500
Taux de rendement	2%
Coefficient de risque	70%
TOTAL	262 500

- **Le taux de rendement** est la capacité d'une entreprise à générer un bénéfice en investissant dans un produit donné. Pour définir le taux de rendement d'un produit, vous devez analyser les ventes passées.
- **Le coefficient de risques** permet de tenir compte des risques liés à la gestion de l'entreprise et son environnement. Sa valeur tient compte des perspectives du marché, des moyens de production, de la pérennité de l'entreprise, et de sa situation financière.

Conclusion

Au vu des échanges avec les repreneurs potentiels, les cédants et repreneurs trouvent un compromis pour un montant de cession à 252 000 €. Afin de faciliter la reprise, les cédants ont tenu compte de la valeur économique de l'exploitation et de la capacité des repreneurs à financer la reprise. Cette adaptation a été déterminante dans l'aboutissement de leur projet de transmission.



Les outils juridiques pour transmettre



« On a beau avoir géré notre exploitation, tout ce qui est juridique, nous on n'y connaît rien dans tout ça. »



Les modalités de transfert du capital d'exploitation et du patrimoine familial doivent se réfléchir assez tôt car elles vous engagent vous et le repreneur pour de longues années. **Il existe différentes solutions qui dépendent de la forme de la transmission, individuelle ou sociétaire. La transmission peut être totale, partielle ou progressive.**

Dans la manière de faire, il faut prendre en compte vos souhaits, les caractéristiques des éléments à transmettre, l'importance financière de l'ensemble des biens, la volonté du repreneur et sa capacité économique.

Plusieurs formules et combinaisons existent : vente d'un bien ou de parts sociales, location simple ou avec promesse d'achat... Le financement peut également se faire sous la forme d'une donation ou d'un prêt notamment quand la transmission est envisagée en famille. L'acquisition ou la gestion de ces biens peut se réaliser de manière individuelle ou collective : création d'une SCI¹ pour les immeubles, d'un GFA², souvent familial, pour les terres et bâtiments agricoles, d'une société (GAEC, EARL, SCEA...) pour le capital d'exploitation... Il est également possible de déclarer un fonds agricole qui structure l'ensemble des biens transmissibles y compris les biens incorporels (marque, clientèle, bail cessible...).

1 Société Civile Immobilière

2 Groupement Foncier Agricole

Je cherche un repreneur



« Nous évitons de nous projeter sur un type de candidats parce qu'on veut laisser la porte ouverte à tous même si secrètement on aurait des préférences. »

« Quelqu'un s'est présenté, qui venait de la part du RDI et c'est là qu'on s'est rencontrés [...] et il y a eu une affinité absolue. »



Commencez par identifier les candidats potentiels dans votre entourage.

🔗 Au sein de la famille

Assurez-vous de la motivation et de la viabilité du projet de vos repreneurs, de l'équité entre les enfants... Même si a priori aucun repreneur n'est identifié au sein de la famille, assurez-vous-en !

🔗 En dehors du cadre familial

En anticipant votre projet de transmission, vous pourrez multiplier les opportunités de rencontres avec des candidats potentiels à la reprise : stagiaires, salariés, participation aux journées à l'installation...

Afin d'élargir la recherche, rédigez une annonce et diffusez-la le plus largement possible. Mobiliser votre entourage pour la relayer. Celle-ci doit retenir l'attention des candidats sérieux du département voire d'autres départements !



CONSEIL

L'équipe installation-transmission Chambre d'agriculture Région Île-de-France, anime le Répertoire Départ Installation (RDI) pour vous appuyer à la rédaction et la diffusion de votre annonce d'exploitation à céder, pour vous aider à trouver un repreneur/ un associé.

Vous définirez avec le conseiller le type d'appui que vous cherchez :

- Appui à la rédaction de l'annonce
- Modalités de diffusion de l'annonce (annonce anonyme ou pas, canaux de diffusion...)
- Accompagnement lors des rencontres avec les candidats potentiels
- Suivi des mises en relation...

Retrouvez les coordonnées de votre conseiller RDI sur le site :

<https://www.repertoireinstallation.com/relai.php?onglet=rencontrer>



JE PRÉPARE MA RENCONTRE AVEC LES CANDIDATS

Les clés d'une transmission aboutie > Je me prépare

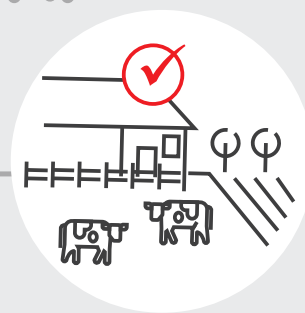
AVEC MON CONSEILLER



JE RÉDIGE, JE DIFFUSE L'ANNONCE

notamment sur le site

repertoireinstallation.com

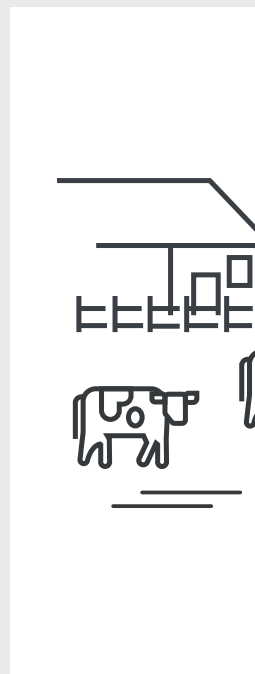


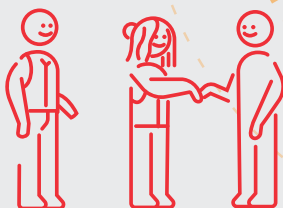
JE PRÉPARE LA VISITE

Les 1ères impressions sont déterminantes, je fais en sorte de présenter l'exploitation au mieux pour la rendre très attractive.



N'oubliez pas que vous avez dressé un constat de l'entreprise, de son environnement et de ses points forts.





JE POSITIVE !

J'ai parfois rencontré des difficultés au cours de ma carrière que j'ai surmontées !
Je positive et encourage les candidats à l'installation qui prennent le relais et souhaitent relever le défi !



JE ME PRÉSENTE

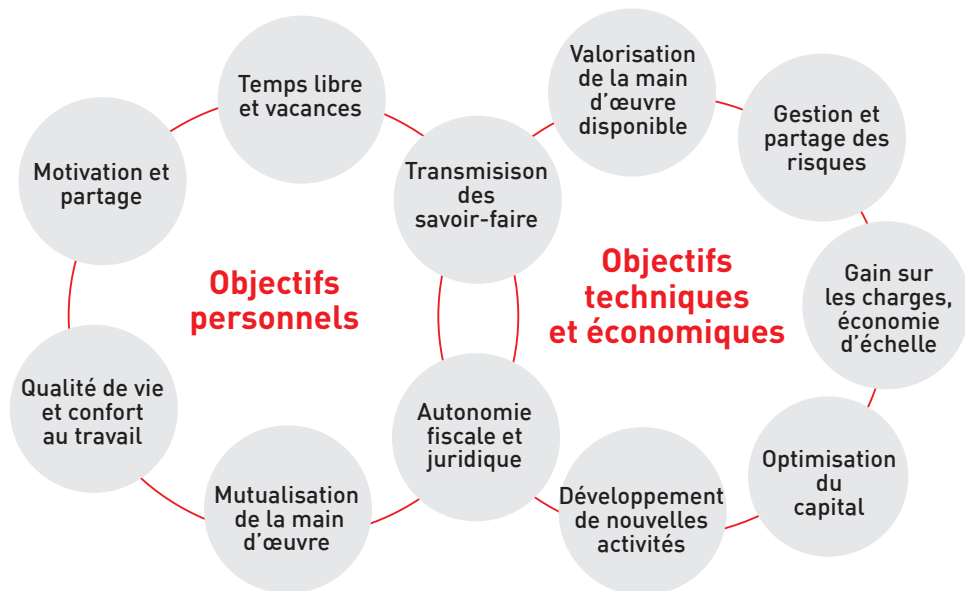
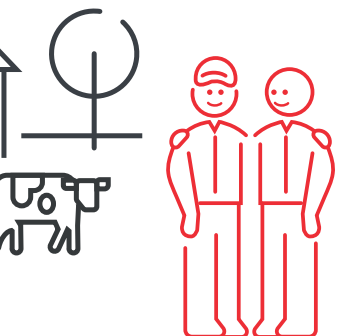
J'instaure un climat de confiance pour faciliter les échanges avec les candidats sur nos projets respectifs et pour nous permettre d'avancer ensemble ou pas.

JE PRÉSENTE

L'ENTREPRISE ET SES ATOUTS

Je suis prêt à répondre aux questions des candidats.

L'ASSOCIATION, QUELS ATOUTS ?



Je concrétise

N - 1 an



Vous avez rencontré des candidats potentiels à la reprise, vous avez échangé oralement sur vos projets respectifs et des modalités de cession. Concrétisez les accords par la rédaction d'écrits et formaliser la transmission-reprise par la réalisation des démarches administratives incontournables.



“

« C'était important de commencer des démarches assez en amont pour trouver quelqu'un qui puisse continuer mon exploitation et continuer mon projet avec un idéal de m'associer avec pendant quelques années. »

« Il faut se mettre d'accord sur les objectifs, il faut un petit peu avoir les mêmes idées. Gaby et moi on a beaucoup d'idées communes sur la manière d'élever les animaux. On était d'accord sur plein pleins de choses. »

« Je reconnais que c'est pas facile de dire « je vais confier mon exploitation à quelqu'un ». Avec Kevin, l'avantage c'est que ça passe bien entre nous, on voit qu'il a envie de faire ce métier. Petit à petit on voit différentes choses, moi je vais faire tout faire pour l'accompagner. »

« Le stage parrainage, c'est formidable parce que le jeune commence à apprendre les terres, les cultures, le bétail... »

« Moi ça fait plus de 30 ans que je travaille en bio, que je suis là pour accompagner les repreneurs, leur montrer, leur apprendre. » ”

Je choisis le repreneur et l'accompagne

Les critères incontournables à la réussite de votre transmission

Il est peu probable de trouver un candidat répondant à l'ensemble des critères. Identifiez ceux qui sont essentiels pour atteindre vos objectifs.

“

« On est là on travaille et tout d'un coup faut s'arrêter, faut tout lâcher. Non on ne peut pas, donc c'est pour ça qu'on accompagne pendant 1 an, un mi-temps pendant les grosses périodes [...]; et pour nous ça nous soulage aussi parce qu'on est toujours là. » ”

“



« Manifestement, il avait accroché sur les vins, sur le terroir [...], ça correspondait à son attente et ça correspondait à ce que je proposais. »



« C'est un domaine dans lequel j'arrivais à me projeter : le bio, la surface, la notoriété, la qualité des vins, c'était un espèce de kit dans lequel je pouvais me projeter et je m'imaginais travailler et c'est celui-ci que j'ai choisis très rapidement. » ”



UN ACCOMPAGNEMENT MUTUEL CÉDANT-REPRENEUR OU ASSOCIÉS-REPRENEUR

Afin de contribuer à la réussite du projet de votre repreneur/futur associé, réfléchissez à l'accompagnement que vous souhaitez proposer : stage, salariat, tutorat voire association...

La période de transition est gagnant-gagnant

Pour vous

- Vous assurer des compétences de votre repreneur.
- Vous laisser le temps de vous projeter dans votre vie d'après.
- Vous consacrer progressivement à vos nouveaux projets.

Pour le repreneur

- Bénéficier d'un soutien pour s'intégrer à son nouvel environnement (sur le territoire, auprès des partenaires économiques : CUMA, coopératives propriétaires fonciers, banque, assureur ...).
- Bénéficier de vos conseils, de votre expérience et acquérir des compétences pratiques.

Cas de l'association

La période de transition est indispensable. On ne remplace pas un associé, on lui succède. Ce n'est pas un remplacement à l'identique. Ce sera l'occasion pour tester le nouveau fonctionnement de la société et des ajustements dans l'organisation du travail seront probablement à réaliser.

Il faut que le candidat puisse trouver sa propre place et petit à petit, participer à la prise de décisions. Le candidat ne doit pas rester au rang d'exécutant.

1^{ère} étape

- Participer au travail.
- Prise de responsabilité progressive sur le poste de travail.

2^{ème} étape

- Présence aux réunions, d'abord comme observateur, puis avec voix consultative, et enfin avec voix délibérative.
- Participation aux décisions.
- Accès aux documents sociaux.

Une fois ces deux étapes franchies, les associés – y compris le nouvel – devront remettre en chantier leur règlement intérieur de façon à déterminer ensemble leurs règles de fonctionnement.



CONSEIL

Un suivi de ces étapes par un accompagnateur extérieur permet de faciliter les échanges, d'éviter les non-dits ou les tabous, et de concilier les points de vue. L'accompagnateur aidera chacun à prendre sa place au sein du nouveau groupe.

Les associés peuvent également s'inscrire à une formation afin d'apprendre à mieux communiquer, de bâtir ensemble leur projet et de mettre en place les règles qui leur permettront, à l'avenir, de mieux gérer les tensions.



Je formalise la transmission

Ces documents écrits se réalisent au fur et mesure de l'avancement du projet. Ils officialisent des accords verbaux obtenus dans le cadre d'une négociation qui peut demander du temps pour aboutir. S'ils concernent le foncier, ils doivent être réalisés postérieurement ou sous condition suspensive du respect de la réglementation concernant le contrôle des structures.

L'accord bancaire : le repreneur devra vous confirmer, par ce document, sa capacité à financer les éléments figurant dans le projet de cession.

Le projet d'acte de cession ou compromis de cession : décrit de manière détaillée l'ensemble des éléments et engagements qui seront cédés le jour de la transmission. Les engagements peuvent comprendre les contrats de travail, les contrats de production, les engagements environnementaux. Il précisera les échéances éventuelles ainsi que les modalités de règlement.

Les actes de transfert du foncier :

- Transmission dans le cadre familial : les autorisations de cession de bail (ou agrément à cession de bail) sont délivrées par les propriétaires.
- Transmission hors du cadre familial : recueillez les promesses de baux des propriétaires au profit du successeur. Dans le cas de vente de foncier, rédigez des promesses de vente et d'achat.



CONSEIL

Qui peut rédiger ces accords ?

L'accord bancaire proviendra de la banque. Les autres actes requièrent des compétences en droit rural : juristes, notaires, avocats...

L'analyse des conséquences juridiques et fiscales de l'opération et de son organisation sera, le plus souvent, nécessaire.

Je demande ma retraite

« Demander ma retraite »

Un service en ligne de la MSA vous permet d'effectuer l'unique demande à réaliser pour l'ensemble de vos régimes de retraite, de base et complémentaire. La MSA recommande d'effectuer votre demande **4 à 6 mois avant la date de départ souhaitée**.

Les infos, formulaires et notices sont disponibles sur le site de la MSA.

J'accompagne le repreneur pour la demande d'autorisation d'exploiter

La reprise de foncier ou d'atelier hors-sol doit respecter le contrôle des structures

La réglementation prévoit deux régimes :

1- Une autorisation préalable est exigée pour une installation, un agrandissement, une réunion d'exploitations, un démembrement ou disparition d'une exploitation agricole ayant une superficie supérieure au seuil défini par le Schéma Directeur Régional des Exploitations Agricoles (SDREA).

Les autorisations nécessitent 4 à 6 mois de procédure avant d'être accordées, pensez à anticiper cette étape avec votre repreneur.

2- Les déclarations préalables concernent les opérations réalisées par la SAFER ou présentant un caractère familial.

La distance du foncier repris par rapport au siège d'exploitation peut aussi nécessiter un contrôle des structures, de même que l'exercice d'une pluriactivité ou l'absence de capacité professionnelle.



Je transmets

Le jour J !



Le jour J est arrivé ! Vous êtes à quelques démarches administratives près de l'aboutissement de votre parcours et de vos nouveaux projets !

Vérifier la liste des démarches restant à réaliser

Au moment de la cessation d'activité

- ✓ S'assurer de recevoir le règlement et établir la ou les factures des éléments transmis (cheptel, bâtiments, ...).
- ✓ Déposer le bulletin de mutation des terres à la MSA.
- ✓ Établir les formalités de transfert du cheptel au service d'identification des élevages de l'EDE.
- ✓ Réaliser les actes de transfert du foncier : formaliser les baux et les ventes. Attention, pour les baux notariés, prendre rendez-vous à l'avance avec le notaire et procéder dans tous les cas à un état des lieux des immeubles loués.
- ✓ Établir les formalités de transfert de l'exploitation sociétaire (ou la sortie et l'entrée d'associés au sein de la société) ou individuelle (pour une fermeture totale ou partielle) avec le Guichet unique INPI¹. Cette déclaration permet de déclarer par un seul dossier votre arrêt d'activité auprès de l'INSEE, la MSA, les Impôts et éventuellement l'EDE² et le Greffe du Tribunal de Commerce. Cela vous permettra notamment le versement de votre retraite MSA.
- ✓ En société, se désengager des cautions auprès de la banque.
- ✓ En exploitation individuelle, négocier avec la banque le remboursement des emprunts en cours.
- ✓ En coopérative, se faire rembourser les parts sociales souscrites et non reprises par le repreneur.
- ✓ Résilier les contrats d'assurance, téléphone, internet, eau, électricité ...

Les mois suivant la cessation d'activité

- ✓ Clôturer le dernier exercice comptable dans les deux mois qui suivent la dernière vente. Il aura fallu anticiper bien avant la cessation d'activité avec le comptable de l'exploitation, notamment pour éviter le paiement des plus-values éventuelles.

L'année suivant la cessation d'activité

- ✓ Réaliser les transferts des DPB³ au moment de la déclaration PAC de l'année suivant la cession.

1 <https://www.inpi.fr/formalites-entreprises/guichet-unique>

2 Etablissement Départemental de l'Elevage

3 Droit à Paiement de Base

Partout en France, ils témoignent sur la transmission



Normandie, Manche

Après près de 40 ans de carrière, Jean-Paul a transmis son exploitation légumière en agriculture bio.

« Moi ça fait plus de 30 ans que je travaille en bio, que je suis là pour les accompagner, pour leur montrer, pour leur apprendre. » (repreneurs).



Bretagne, Ille-et-Vilaine

Marie-Odile et Jean-Marie, éleveurs bovins en agriculture bio depuis 36 ans cherchent des repreneurs.

« Nous sommes ouverts à tout type de projets. Nous sommes prêts à vous (repreneurs) faire visiter notre ferme, à échanger avec vous et à vous accompagner. »



Pays-de-la-Loire, Vendée

Teddy succède à Marcel dans un GAEC à 4 associés en polyculture élevage suite au départ en retraite de Marcel.

« Ma priorité c'était d'installer un jeune. [...] Je suis heureux, très heureux pour lui, pour ses parents, et pour le GAEC. C'est une continuité. C'est une vie, 40 ans de travail dans cette exploitation, donc c'est du bonheur. »



Centre-Val de Loire, Indre

Etienne, exploitant en grandes cultures en AB s'est associé avec Mathilde en vue de lui transmettre son exploitation.

« J'ai envie qu'il y ait une suite à mon exploitation, que l'exploitation continue en BIO. »



Centre-Val de Loire, Indre

Claude, polyculteur-éleveur a transmis son exploitation avec foncier en location uniquement à Marc.

« J'ai décidé d'installer un jeune agriculteur rien que pour garder ce que j'avais fondé déjà et de garder un jeune sur la commune : niveau associatif j'aime bien que ça bouge, c'est pour faire vivre le monde rural. »

Ils transmettent ou ont déjà transmis leur entreprise agricole à un nouvel installé, pourquoi pas moi !



Hauts-de-France, Nord

Joël et Marcel, anciens associés ont transmis à Aurélie et Mathieu, exploitants en caprins lait avec transformation à la ferme et vente directe.

« La rencontre de Mathieu et Aurélie est pour nous une grande satisfaction: c'était au départ une envie de partager et de transmettre cette ferme que nous avons créée, comme un bébé. De voir qu'ils voulaient repartir de notre base et puis bien sûr maintenant développer autre chose. Pour nous c'est un départ à la retraite avec la satisfaction d'un travail accompli. »

Hauts-de-France, Nord

Marie-Annick prépare sa transmission.

« On a tendance à ne pas s'impliquer, [...] au moment de la cession c'est notre avenir qui est en jeu ! »



Centre-Val de Loire, Loiret

Patricia et Patrick ont transmis leur exploitation en grandes cultures à Julien.

« Faut pas louper sa cession.[...] Notre vie aujourd'hui, c'est le paradis, tout simplement »

Bourgogne-Franche-Comté

Les conseils des cédants de Bourgogne Franche Comté ayant transmis dans le cadre familial et hors cadre familial.

« Il faut faire confiance »

« Il faut être transparent »

« On a un métier où on doit tout anticiper dont ce qui n'est pas anticipable. Quand je suis arrivé en retraite, j'avais le financement prévu depuis une dizaine d'années sur le compte de réserve du GAEC. »



Nouvelle-Aquitaine, Corrèze

Joël, exploitant en bovins lait depuis plus de 30 ans transmet son exploitation à Kévin.

« J'espère que ça va marcher moi je lui fais confiance. Je suis fier d'être agriculteur, je suis satisfait de ce que j'ai fait de ma vie et j'aimerais que ce que j'ai fait ça ne parte pas dans le vide, que ça serve à quelqu'un d'autre qui va aussi peut être le faire progresser, c'est le but. »



Occitanie, Hérault

Marie, horticultrice en recherche d'un repreneur.

« Un jour il va falloir qu'on ferme le portail de notre entreprise et qu'on lui dise au revoir. »



Occitanie, Hérault

Didier et Danielle ont transmis leur exploitation horticole.

« On n'était pas prêts on a mis encore un an pour arriver à se faire à l'idée de partir. »

NOTES

“ Vous aussi devenez acteur
de l'installation, La Chambre est à vos côtés
durant tout le processus de transmission. ”



Le réseau des Chambres d'agriculture

700 collaborateurs qui accompagnent
les transmissions au quotidien.

Vos interlocuteurs

Pour joindre un conseiller transmission, contactez la Chambre d'agriculture de Région Île-de-France. 01 64 79 30 59 - Installation-transmission@idf.chambagri.fr

Retrouvez les coordonnées de la Chambre d'agriculture sur www.idf.chambres-agriculture.fr



ÉDITION 2023-2024