

La formation « Construire son prix »

Une formation proposée par l'AFOCG de la Haute-Garonne

Le prix de reprise peut être estimé de différentes façons. La formation mise en place par l'AFOCG de la Haute-Garonne permet donner des repères, base de discussion entre les parties prenantes.

Définir ensemble ce qui sera transmis et comprendre le point de vue de l'autre.

La valeur de la ferme est une notion complexe car il faut se mettre d'accord sur ce qui se transmet : terres, bâtiment, cheptel, matériel, parts sociales, mais aussi parfois clientèle, DPU... Et cette question touche aux représentations de chacun, la valeur étant appréhendée différemment selon le point

de vue duquel on se place. Un cédant aura tendance à l'estimer en fonction de la valeur patrimoniale, de ses besoins futurs de complément retraite ainsi que des améliorations qu'il a réalisées tout au long de sa carrière. Alors qu'un/jeune mettra en avant sa capacité de financement (apport, prêt bancaire) et le revenu qu'il peut tirer de son activité.

Le cédant est donc pris entre deux feux : prix plus haut s'il se base sur le prix du marché ou les demandes de la famille ; prix plus bas s'il considère la réalité éco-

nomique (ça passe ou pas pour le jeune). Il n'est pas tout à fait libre de son choix, car sa décision dépend et interfère avec d'autres personnes.

Pas une valeur, mais des valeurs : patrimoine versus outil de travail. Il n'y a pas de valeur absolue mais différentes définitions de la valeur : patrimoniale, économique, comptable, valeur de reprenabilité, voire sentimentale ! Et parfois, un même objet aura une valeur négative ou positive selon les interlocuteurs. Par exemple, un verger aura une valeur positive pour un

repreneur qui veut s'installer en arboriculture et négative pour un futur céréalier. Si la valeur du patrimoine (bâtiment, cheptel, matériel) est souvent la première vers laquelle se tournent les cédants, elle est insuffisante. Il faut aussi tenir compte de la valeur de reprenabilité de l'exploitation, c'est-à-dire la valeur qui est le reflet du revenu qu'elle peut dégager. (Voir tableau page suivante)

>>>>>>>>>

	DÉFINITION	PRINCIPE	AVANTAGES	INCONVÉNIENTS
VALEUR PATRIMONIALE	Estimation par des experts de l'ensemble des actifs nécessaires au fonctionnement de l'entreprise	Bâtiments et matériel : évaluation de la valeur à neuf ou d'achat réactualisée avec des indices (coût construction...) diminuée d'un coefficient de vétusté Cheptel : en fonction du niveau génétique, de l'état sanitaire, de l'âge moyen	Valeurs concrètes, points de repère présents dans la comptabilité.	Certains biens n'ont de valeur que dans la mesure où ils forment un tout.
VALEUR DE REPRENABILITÉ	Analyse du revenu dégagé par l'exploitation et de la capacité de remboursement générée	À partir des résultats moyens de l'exploitation et d'une rémunération du travail fixée, on évalue le montant des annuités qu'il est possible de rembourser chaque année.	Valeur économique de l'exploitation. Repères concrets de gestion pour repreneur.	Sensible à l'hypothèse retenue de rémunération du travail. Base de la négociation sur la capacité du repreneur.

Le tableau ci-dessus compare deux des valeurs existantes.
Plus d'info sur : www.interafocg.org/afocg31



Plusieurs étapes pour faire rencontrer besoins des cédants et capacité des repreneurs.

1 – Le cédant évalue ses besoins privés, actuels et à venir. Ces besoins sont souvent sous-évalués : ex. un couple interrogé sur leurs besoins annuels répond 5000€ sans calcul, 12000€ en se basant sur un relevé mensuel de leurs dépenses, et 20000€ en se basant sur la comptabilité. Avec l'estimation du montant de la retraite et d'éventuelles autres sources de revenu, le cédant a une idée de ce que la vente de la ferme doit couvrir.

2 – Il clarifie ce qu'il a (terres, bâti, cheptel, DPU...) et ce qu'il veut transmettre.

3 – Il calcule avec le repreneur la valeur de reprenabilité de sa ferme. Ce calcul part du revenu dégagé par l'exploitation et de la capacité de remboursement ainsi générée. Il permet, dans le cas de reprise de ferme et non de création d'activité, d'être au plus près de la situation réelle. Si le repreneur avait la possibilité d'acheter à cette valeur, il s'engagerait dans un projet où les risques sont maîtrisés.

4 – Enfin, le repreneur peut partir de cette valeur de reprenabilité et, en la comparant au prix annoncé par le cédant, étudier les différentes pistes de financement possibles.

Lorsqu'on se base sur des cas concrets, on constate que la valeur de reprenabilité est souvent très éloignée de la valeur patrimoniale.

Une négociation facilitée par l'état d'esprit du cédant.

Les transmissions réussies ont souvent lieu sur des fermes où le cédant est très ouvert pour pouvoir s'ajuster avec le repreneur. Il n'a pas d'a priori et toutes les options sont envisagées avec le repreneur : vente ou location ; toutes les terres ou une partie ; avec ou sans la maison d'habitation... Le recours à des experts (foncier, matériel) peut donner des repères mais peut aussi enfermer cédant et repreneur dans des chiffres déconnectés de leur situation. De même, l'appui d'un

médiateur peut faciliter certaines négociations, à condition qu'il reste neutre. Ce qui semble important, c'est que cédant et repreneur aient déjà mûri leur projet respectif, seul ou avec un accompagnateur, sans avoir tout arrêté.

En conclusion, on peut dire que des formations de ce type amènent des éléments de discussion. Et que le prix définitif sera le fruit d'une négociation, entre valeur patrimoniale et de reprenabilité ; entre besoins futurs du cédant et capacité financière du repreneur (dont apports personnels) ; entre objectifs/ valeurs du cédant et projet du repreneur. ■