

Un prix, ça se raisonne à deux !

PIELLA ETCHEBERRY – PAYS BASQUE



Qu'est-ce qu'un prix « raisonnable » ? On pourrait dire qu'un prix de vente dans le cadre d'une cession s'inscrit dans une histoire et dans une relation plus ou moins établie entre deux parties, cédant et repreneur. En tout cas, cela paraît être le cas ici.

Un projet qui se construit autour d'un objectif fort de transmission

« Exploitant en Gaec avec mon frère, j'ai 53 ans quand je dois prendre acte de mon invalidité, après deux opérations du dos. Je suis alors à deux ans et demi de la préretraite. Et c'est là que je prends conscience que je n'ai pas envie que mon exploitation aille « grossir » d'autres déjà bien loties mais qui sont demandeuses de terres. Je considère que mon exploitation est viable et transmissible en l'état. C'était un peu mon rêve qu'il y ait une suite, alors même que mon fils était trop jeune pour se déterminer (10 ans à l'époque). J'avais en tête quelques exemples réussis de personnes qui s'étaient installées dans des

Piella Etcheberry devant la ferme qu'il a transmise.
Témoignage recueilli par l'AFOG Pays Basque.
Plus d'info sur www.interafocg.org/afogeh © Pierre Lacroix

conditions similaires. En même temps, j'étais très conscient du risque d'échec. Je me suis fixé le pari d'installer un hors-cadre familial sur les 25 ha à céder.

De la recherche d'un repreneur au stage parrainage

«Après quelques mois de recherche et de contacts infructueux, je n'ai pas hésité à chercher quelqu'un qui ne soit pas de mon entourage. Je contacte Pascal, un hors-cadre familial, qui donne suite et vient sur l'exploitation à plusieurs reprises pour se faire une idée. Je mets à sa disposition l'ensemble des documents d'exploitation (suivi du troupeau, comptabilité...). Pascal se dit alors intéressé et étudie son projet de son côté. Il effectuera alors un stage de parrainage d'un an avec moi. Et, à sa demande, il prend les décisions «comme s'il était installé».

Le Gaec se dissout alors, en 2006, et je mets à disposition de Pascal, le repreneur, avec un bail long terme, 23 ha regroupés autour de la maison avec la bergerie, les granges et les hangars. Dans un deuxième temps, en 2010, la compagne de Pascal s'installera sur les terres de mon frère qui part

à la retraite, en reprenant 30 hectares de terres en prairies et maïs.

Les termes de la reprise : partir de ce dont l'autre a besoin

«Je suis parti des besoins de Pascal : il souhaitait acquérir le troupeau de brebis, le matériel de traite et un peu de petit matériel. Il n'était pas intéressé par le reste, souhaitant compléter ses achats (tracteur pirouette...) auprès des fournisseurs locaux. Son projet était plus orienté sur la transformation et il pensait faire faire un certain nombre de travaux aux entreprises.

Pour le foncier, nous sommes partis sur la location, en nous basant sur un bail départemental. À terme, Pascal souhaite habiter sur place et louer aussi la maison (il loue à 1,5 km). De fait ici le foncier et les bâtiments sont en location. Cela nous convient à tous les deux pour l'instant. J'étais conscient que le prix pouvait être un obstacle et compromettre la reprise. Il ne faut pas poser dès le début des conditions inacceptables qui pourraient nuire non seulement au succès de la transmission, mais aussi à la réussite du jeune. Aussi, après une estimation du troupeau faite par des personnes

« Il est important de se faire accompagner par les bonnes personnes pour avoir un regard extérieur, neutre. »

Fiche de ferme

Production : Troupeau de 200 brebis adultes, sur 25 hectares.

Date de transmission : Transmission progressive à partir de 2006.

extérieures, j'ai établi mon prix de reprise à 70 % de l'estimation.

Ce prix estimé ne se justifiait pas à mes yeux dans le cadre d'une reprise entière. De même pour le matériel de traite. Pour que ça marche, je pense que le prix doit être raisonnable pour nous deux.

Une histoire qui continue

Nos relations sont très bonnes, on se parle souvent et je vais lui donner quelques coups de main. Mais ce n'est pas fréquent et seulement quand il me le demande, car je ne veux pas m'impliquer
>>>>>>>>>



davantage dans le travail, dans ses choix, sa façon de faire.

J'espère pouvoir laisser l'habitation proche des bâtiments pour aller habiter avec ma famille, à 1 km dans une habitation remise en état. Cependant, la décision n'est pas acquise pour les membres les plus âgés de ma famille, dont les plus anciens (92 ans) qui ont toujours vécu là...

Personnellement, je suis heureux d'avoir réussi ce pari d'installer deux jeunes. Mon frère éprouve le même sentiment. La retraite, c'est bien, je ne vois pas le temps passer et je souhaite à beaucoup d'autres de vivre la même chose que nous.

L'intérêt d'être accompagné

« Je me suis senti cependant un peu seul et démuni pour définir les conditions de reprise avec le repreneur et j'ai souhaité qu'un animateur de l'AFOG m'accompagne. Pendant trois mois, on a eu cinq demi-journées de réunion chez moi, qui m'ont permis d'avancer lentement mais sûrement dans mon projet. J'ai trouvé cela très intéressant de travailler avec des personnes extérieures, pour ne rien oublier, et pour me poser

des questions auxquelles je n'avais pas forcément pensé. De plus, j'étais assez exigeant vis-à-vis de moi et des autres, et j'en ai pris conscience. De son côté, Pascal a été accompagné par l'animatrice de l'ADASEA dans le cadre du stage parrainage. Il est important de se faire accompagner par les bonnes personnes pour avoir un regard extérieur, neutre. Ces accompagnateurs nous ont aidés à réfléchir et à nous entendre sur de nombreux points qui auraient pu être un peu compliqués, comme le montant du fermage des terres et des bâtiments, le montant de la reprise du cheptel et du matériel, la durée du bail... et bien sûr le projet de vie de chacun. » ■

« Il ne faut pas poser dès le début des conditions inacceptables qui pourraient nuire non seulement au succès de la transmission, mais aussi à la réussite du projet du jeune. »

Quelques pistes de réflexion

■ Être acteur de son projet

de transmission : des intermédiaires peuvent jouer un rôle important à un moment mais c'est bien vous et le repreneur qui avez les cartes en main.

■ Envisager toutes les possibilités :

vente, location, autres...

■ Anticiper la baisse de revenu :

trouver, si besoin, des compléments de revenu, hors capitalisation dans l'outil de production.

■ Anticiper sur la transmissibilité :

préparer sa transmission bien en amont (10, 15 ans avant la retraite... voire dès l'installation pour certains) laisse la possibilité de prendre des orientations, notamment en terme d'investissement, qui ne pénalisent pas la reprise.