# Estimer son exploitation pour préparer sa transmission et raisonner le prix avec le repreneur

*La définition d'un prix de reprise raisonné entre cédant et repreneur, et compatible avec les besoins des deux parties, est devenue un enjeu essentiel dans la transmission des fermes ...*

**Gabrielle SICARD, InterAFOCG**
Chargée de mission

## *Quels enjeux derrière l'estimation de son exploitation ?*

Nombre de transmissions n'aboutissent pas car la négociation est « faussée » :

- La surcapitalisation des fermes oblige le repreneur à racheter en quelques années ce que le cédant a mis des dizaines d'années à construire ;
- Le faible montant des retraites contraint le cédant à vendre sa ferme au plus offrant ;
- La famille avec la question de l'héritage et les voisins qui souhaitent s'agrandir et font des offres souvent plus intéressantes que les jeunes, rendent les décisions plus complexes.

Pour estimer leur exploitation, les agriculteurs peuvent se baser sur plusieurs valeurs : patrimoniale, économique, comptable, valeur de reprenabilité (*cf. tableau ci-dessous*), voire sentimentale ! 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 car elle 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/e jeune mettra en avant sa capacité de financement (apport, prêt bancaire) et le revenu qu'il peut tirer de son activité.

| | Valeur patrimoniale | Valeur de reprenabilité |
|---|---|---|
| DEFINITION | Estimation par des experts de l'ensemble des actifs nécessaires au fonctionnement de l'entreprise | Analyse du revenu dégagé par l'exploitation et de la capacité de remboursement générée |
| PRINCIPE | BATIMENTS ET MATERIEL: évaluation de la valeur à neuf ou d'achat réactualisée avec des indices (coût construction...) diminué d'un coeff de vétusté CHEPTEL: en fonction niveau génétique, état sanitaire, âge moyen. | A 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. |
| AVANTAGES | Valeurs concrètes, points de repères présents dans la compta. | Valeur économique de l'exploit. Repères concrets de gestion pour repreneur |
| INCONVENIENTS | Certains biens n'ont de la valeur que dans la mesure où ils forment un tout | Sensible à l'hypothèse de rémunération du travail retenu. Base la négociation sur la capacité du repreneur. |

*« La valeur patrimoniale est souvent très éloignée de la valeur de reprenabilité »*

Le calcul de la **valeur de reprenabilité** part du revenu dégagé par l'exploitation et de la capacité de remboursement ainsi générée. Il permet ainsi 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.

***Travailler sur le prix, c'est accepter de tenir compte de temporalités différentes, de confronter des valeurs, de se lancer dans le chiffrage... sans oublier que ce qui prime, ce sont les personnes.***

## *Anticiper la transmission : témoignages d'éleveurs à 10 ans de la retraite*

À 52 ans, Anne est éleveuse avec son mari sur une ferme de polyculture élevage (lait) dans la Bresse. À 10 ans de la retraite, Michel est éleveur "bio" (vaches allaitantes) en Haute-Garonne. Pour ces 2 éleveurs, l'heure de la réflexion sur leur transmission vient de sonner... Entre interrogations et envies, ils témoignent de leur projet de transmission.

***Michel :*** « J'ai eu un parcours hors cadre familial, avec des périodes très dures, du travail à l'extérieur pour m'en sortir et plusieurs changements de production. Mon système est stabilisé depuis 1996. **Maintenant, je veux trouver une solution qui réponde à deux exigences : vivre correctement à la retraite (sans sous-estimer mes besoins ultérieurs) et faire que le repreneur puisse reprendre et s'en tirer économiquement.**

J'ai travaillé cet aspect avec l'Afocg pour avoir des repères pour estimer le prix de ma ferme.

*(Suite page suivante)*

Avant la formation, je pensais faire avec le prix du marché, maintenant je suis plus ouvert à la négociation. Mais il n'y a pas que la valeur financière : quand je céderai, je vais laisser tout ce que j'ai construit pendant ma carrière. J'ai l'impression que ce n'est pas assez reconnu par le repreneur. Et en même temps, je sais que je devrai « lâcher-prise » car son projet ne sera pas le mien ».

***Anne :*** « À partir de 50 ans, nous avons commencé à nous poser des questions sur l'avenir de notre exploitation. Nous avons de très bonnes terres qui intéressent les voisins. Ce serait la solution la plus facile...

L'estimation des bâtiments a amené une autre problématique car nous nous sommes rendu compte qu'on gagnerait plus d'argent en vendant uniquement la maison (typique de la région) plutôt que toute l'exploitation. En même temps, **nous sommes inquiets pour l'avenir de nos campagnes** car il y a une déprise laitière dans notre secteur. Nous aimerions qu'il reste des élevages laitiers. Les céréaliers qui essaient de reprendre des terres n'habitent pas dans la commune, ils sont parfois même du département voisin et ne contribuent pas au dynamisme local.

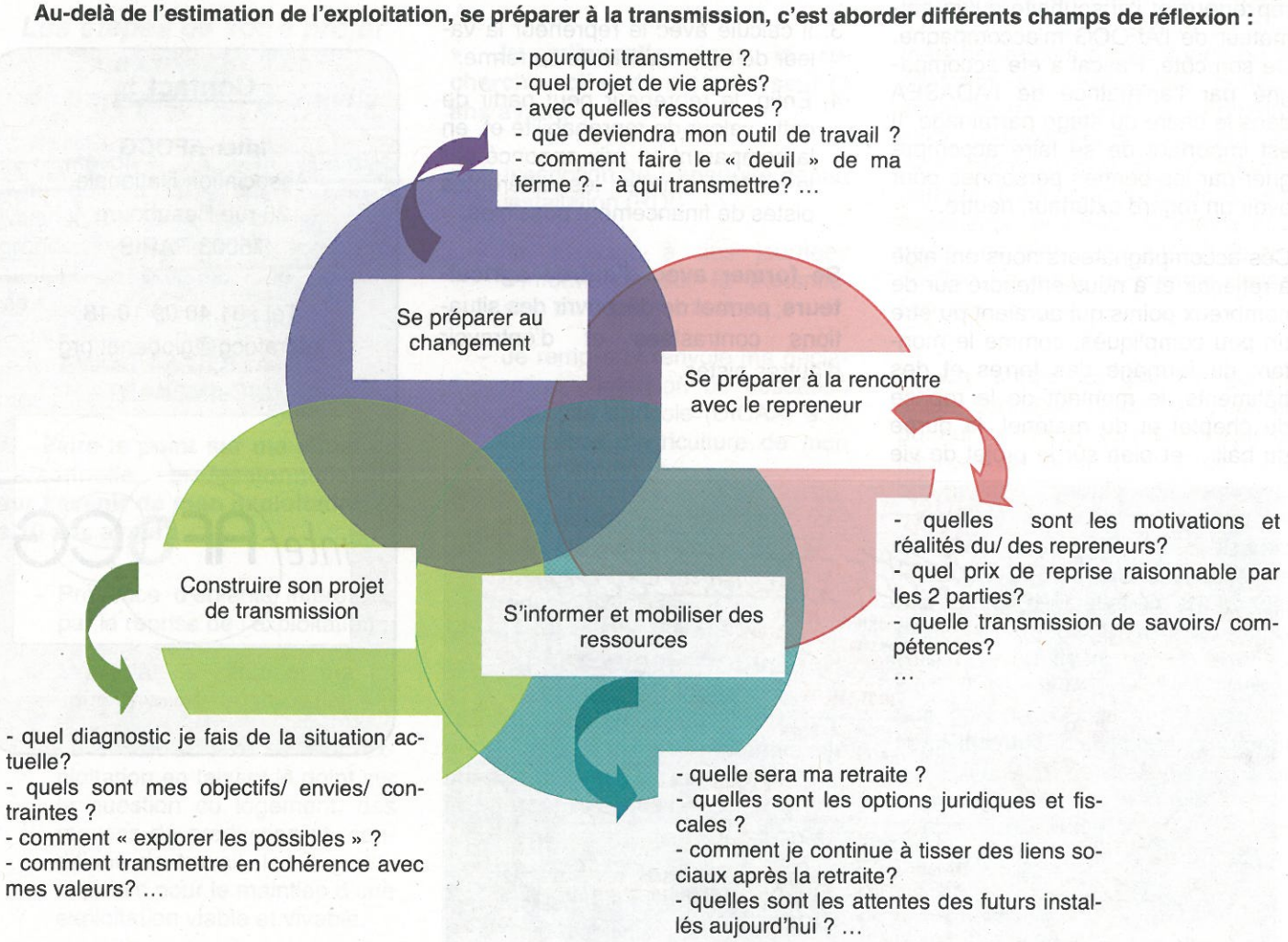
J'ai participé à une formation pour confronter notre projet de transmission avec d'autres. J'ai fait une liste de questions à me poser maintenant et dans les années à venir : Quel objectif je recherche derrière la transmission ? Qui est concerné ? Qu'est-ce que je transmets ? Qu'est-ce que je veux que ma famille dise de moi plus tard ? Quand je cède ? Comment je cède ? ».

## *Un prix, ça se raisonne à 2 : témoignage d'un éleveur à la retraite*

Eleveur de brebis au Pays-Basque, Pierre a transmis progressivement sa ferme à Pascal, hors-cadre familial. Il revient sur les négociations qui l'ont amené à définir un prix raisonnable pour les deux parties. « Au niveau du prix de la reprise, 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 entre-

*(Suite page suivante)*

**Au-delà de l'estimation de l'exploitation, se préparer à la transmission, c'est aborder différents champs de réflexion :**




*Source : Des idées pour transmettre sa ferme (2014), publication de 5 organismes de développement agricole membres d'Inpact disponible sur www.interafocg.org/installation-et-transmission_21.php*

prises.
Pour le foncier, nous sommes partis sur la location, en nous basant sur un bail départemental. 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 au projet de réussite du jeune.

Aussi, après une estimation du troupeau faite par des personnes 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.

**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'AFOCG m'accompagne. 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 aidé 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. »

### *La formation, un lieu pour se donner des repères*

Les futurs cédants peuvent réfléchir sur le prix de reprise en plusieurs étapes :

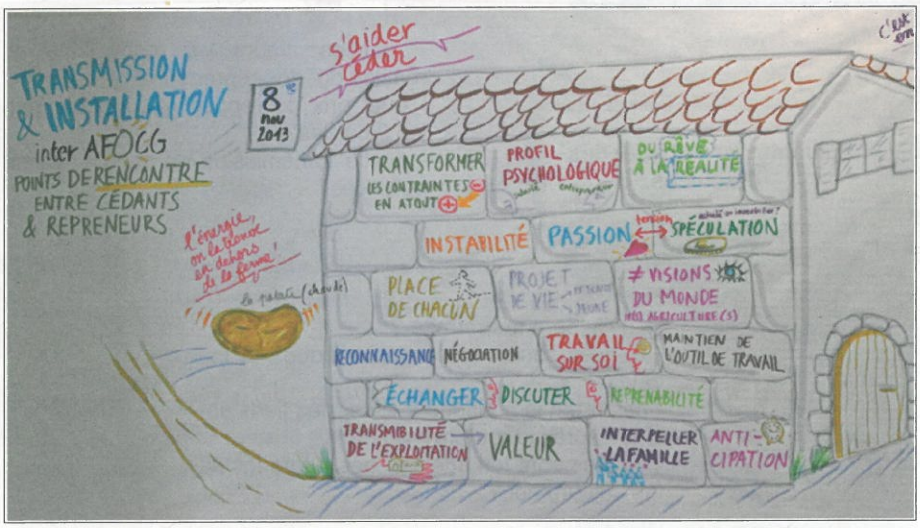
1. Le cédant évalue ses besoins privés, actuels et à venir. Ces besoins sont souvent sous-évalués : ex. un couple interrogé sur leurs besoins annuels répond 5 000€ sans calcul, 12 000 € à partir d'un relevé mensuel de leurs dépenses, et 20 000 € en se basant sur la comptabilité. Avec l'estimation du 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.
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.

**Se former avec d'autres agriculteurs** permet de découvrir des situations contrastées et d'entrevoir d'autres pistes.

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.

Les formations peuvent amener des éléments de discussion et 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 sans avoir tout arrêté.** ■




*« Transmettre, c'est comme construire une maison, brique par brique (source : dessin réalisé lors des rencontres nationales InterAfocg 2013) »*

**Contact :**

**Inter-AFOCG**
Association Nationale
26 rue Beaubourg
75003 PARIS

Tél : 01 40 09 10 18
interafocg@globenet.org