



TRANSMETTRE

PAROLES D'ÉLEVEURS

INFORMATIONS PRATIQUES

TRANSMETTRE EN ÉLEVAGE CAPRIN



Transmettre, un projet à part entière

Vous avez 50 ans ou plus et il vous arrive de penser à ce que vous ferez à la retraite. Si certains ont les idées claires, pour beaucoup, c'est trop tôt. Et les questions sont souvent plus nombreuses que les réponses. Alors vous repoussez à plus tard la réflexion et les décisions à prendre.

La transmission, c'est une étape mais deux projets :

- l'arrêt de son activité professionnelle avec l'envie de transmettre son exploitation et peut-être son savoir, son expérience,
- le début d'une autre vie qui se prépare, s'anticipe pour avoir toutes les chances d'en profiter.

Au niveau national, 1 770 exploitations caprines seront à transmettre dans les 5 à 10 ans, soit le quart des exploitations.

MON EXPLOITATION EST-ELLE DANS LE COUP ?

Qui n'a pas déjà pensé "mon exploitation n'est plus dans le coup, elle est trop petite, elle n'intéressera personne..." ?

Il n'y a rien de plus faux : les structures de 120 chèvres en élevage laitier, ou de 40 chèvres en transformation fromagère intéressent des hors cadres familiaux. De plus, il n'y a pas qu'un seul modèle d'installation : on peut être à l'aise dans son travail et dans son revenu dans des structures de tailles diverses.



ANTICIPER LA TRANSMISSION

1 TRANSMETTRE

Chacun construit sa transmission en fonction de ses futurs projets de vie et de ses objectifs à l'égard du devenir de son exploitation.

Il existe une combinaison de scénarios de transmission :

- Céder l'intégralité des moyens de production à un candidat à l'installation si l'exploitation est en individuel,
- Céder les parts sociales à un nouvel associé si l'exploitation est en société,
- Transmettre le troupeau caprin en place ou permettre la création d'un atelier caprin,
- Transmettre en famille, ou hors cadre familial, à un salarié de l'exploitation,
- En vendant tout, en louant les terres, ses bâtiments...
- "D'un seul coup" ou de façon progressive.
- Transmettre un système de production à l'identique ou pour un autre système de production, ce qui augmente le nombre de porteurs de projet intéressés par votre exploitation.

Pour réussir au mieux la transmission, il est nécessaire d'anticiper, d'y réfléchir assez tôt, d'en parler en famille, aux associés et de se faire accompagner.

S'INFORMER AVEC LE POINT ACCUEIL TRANSMISSION

Le Point Accueil Transmission constitue la première démarche pour les futurs cédants qui s'interrogent sur leur cessation d'activité, qu'ils aient ou non un repreneur identifié. Un conseiller transmission de la Chambre d'Agriculture et un conseiller en protection sociale de la MSA reçoivent, dans une antenne de proximité, en entretien individuel, gratuitement et sur rendez-vous, chaque exploitant qui le souhaite. Ils garantissent ainsi une information la plus complète et la plus actualisée : droits à la retraite, règles de cessation d'activité, accompagnement sur la recherche d'un repreneur ou d'un associé, orientation vers les organismes spécialisés, calendrier des démarches...



PAROLES D'ÉLEVEURS

2 ECHANGER AVEC MON ENTOURAGE



LA FAMILLE

L'exploitation s'est transmise de génération en génération.

La maison est souvent pleine de souvenirs et la famille a un lien affectif fort avec elle. Il est important de discuter de l'avenir du siège d'exploitation avec ses enfants, mais aussi avec ses frères et sœurs même s'ils ne sont pas propriétaires.

Des retours inattendus (enfants, neveux, nièces...) peuvent se produire.



LES VOISINS

Quand un futur retraité n'a pas de successeur direct, les voisins ont peut-être déjà envisagé que l'exploitation leur offrirait l'opportunité d'un agrandissement. Pour éviter tout malentendu, il est important de communiquer sur ses intentions de céder à un jeune, hors cadre familial.



LES PROPRIÉTAIRES

Lorsqu'on entreprend une démarche de recherche d'un successeur, il est important de prévenir les propriétaires à l'avance. On peut leur présenter des cas concrets de transmission, surtout s'ils ne sont pas issus du milieu agricole, et aussi les aides auxquelles ils peuvent prétendre. Il faut les fédérer autour du projet de transmission.



L'ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE

Il est important de prévenir sa laiterie, son affineur... de son projet de transmission et de sa recherche d'un repreneur. De leur côté, ils peuvent avoir des contacts. Ça leur permettra aussi d'affiner leurs prévisions de collecte dans les 3 à 5 ans. Un producteur fermier s'assurera de la pérennité de ses places de marché après son départ, en particulier en cas de changement de société.

" J'aurais pu vendre mes hectares et les bâtiments. Nous étions prêts à quitter la maison, mais je n'aurais pas aimé voir les bâtiments vides, et mon idée première était quand même d'installer un jeune."

" Pour moi, l'important, c'est que l'activité pour laquelle j'ai travaillé plus de 30 ans continue."

" Je voulais montrer qu'une structure comme la mienne pouvait faire vivre un couple de jeunes."

" Je suis ravi que mon exploitation ne soit pas parti à l'agrandissement."

" Pour nous, il n'était pas concevable de ne continuer qu'à deux associés."

Des formations à disposition

La cessation d'activité sur le plan juridique et fiscal, l'estimation de la valeur de sa ferme, la négociation et la relation avec le repreneur...font l'objet de formations animées par des conseillers transmission spécialisés avec intervention de fiscalistes, experts comptables, notaires, conseillers Relations Humaines.

Des éleveurs transmettent, pourquoi pas vous ? Retrouvez leurs témoignages sur le site internet de l'ANICAP, rubrique installation-transmission : <https://anicap.org/installation-transmission>.

Se donner le temps pour réussir sa transmission

Construire un véritable projet de transmission, c'est prendre en compte les multiples dimensions en jeu (humaine, économique, juridique...). C'est donc prendre le temps de murir le projet, de trouver un ou des repreneur(s), de construire le projet de reprise, d'accompagner le processus. C'est le meilleur moyen de se donner plus de chance pour faire "se rencontrer" un projet de transmission et un projet de reprise.

Pour transmettre sereinement, il est aussi important de s'entourer de personnes compétentes sur le plan juridique, financier et humain.

TROUVER UN REPRENEUR

Activer tous les réseaux : les syndicats départementaux, les laiteries, les AOP...

S'inscrire au répertoire départ installation (RDI) : www.repertoireinstallation.com.
Géré par les Chambres d'Agriculture dans le cadre de leur mission de service public, le RDI recense les offres d'exploitations disponibles et les candidats en projet d'installation.



Astuce : une étape facilitée par l'accueil de stagiaires, d'apprentis, de potentiels repreneurs pour demain



DÉFINIR SES OBJECTIFS DE TRANSMISSION

1 GARDER SON EXPLOITATION DANS LE COUP

Il s'agit de conserver **une attractivité maximale** pour l'exploitation. Une des premières choses qu'un acquéreur regardera est le potentiel de revenu qui peut être dégagé, duquel va dépendre directement la valeur d'achat de l'exploitation. Entretenir les bâtiments et la salle de traite, la fromagerie, maintenir la taille de son troupeau et la production laitière de ses chèvres, garder ses surfaces..., sont autant d'éléments de nature à **maintenir le potentiel de l'exploitation** et donc sa valeur.

Une **exploitation régulièrement entretenue**, avec des installations fonctionnelles, en adéquation avec les attentes sociétales **trouvera plus facilement preneur** car elle nécessitera moins d'investissements à réaliser.

Les porteurs de projet ne sont pas forcément à la recherche d'un système "clé en main". Ils ont souvent envie de partir de l'existant pour le conduire vers un autre système de production, d'autres valorisations, d'autres façons de faire... Et au-delà de l'attractivité économique, il faut que **son exploitation "donne envie"**, que le porteur de projet puisse y projeter ses valeurs.

En structure sociétaire, l'enjeu est de proposer un projet attractif à travers par exemple de bonnes conditions de travail, une répartition intéressante du capital, un équilibre entre le partage des décisions et la transmission des compétences...

Pour faciliter la reprise, il est également important que l'exploitation soit toujours **intégrée au tissu social du territoire** (adhésion à la CUMA, au syndicat caprin, entraide avec les voisins...).

OUTILS ET REPERES

Le dispositif d'Aides à l'Installation et à la Transmission en Agriculture (AITA)

Des aides financières pour les professionnels quittant l'agriculture existent pour faciliter le renouvellement des générations, notamment les installations hors du cadre familial. Elles sont mises en place en fonction de la politique régionale d'installation et de transmission. Renseignez-vous auprès de votre Chambre d'agriculture.



PAROLES D'ÉLEVEURS

" Les bâtiments sont en bon état et le troupeau est performant, ça facilite la transmission."

" J'ai toujours eu de bons rapports avec mes propriétaires, ça a facilité les choses pour le repreneur."

" Il faut se remettre en cause : au départ, je parlais de mon exploitation. A un moment, il faut faire confiance. Au début, je me demandais comment ça allait se passer, maintenant, je lui fais confiance à 200 %."

2 CHOISIR LES MODALITES DE TRANSMISSION

La transmission ne se réduit pas forcément à une vente. On peut envisager d'autres stratégies présentant des conséquences fiscales et sociales (TVA, impôt sur le revenu, charges sociales, plus-values...) intéressantes à chiffrer avant toute prise de décision.

D'autres stratégies sont possibles :

- Louer ses bâtiments et les terres,
- Transmettre dans la continuité en créant un GAEC et embaucher un salarié avec intéressement et capitalisation d'une partie du salaire avant installation,
- Transmettre de façon progressive, garder des parts financières. Il existe aujourd'hui une diversité de formes sociétaires pour faciliter la transmission de votre exploitation. Renseignez-vous.

Faciliter la transmission du foncier

Une exploitation ou des parts sociales n'ont de valeur que si le foncier est transmis.

Le cédant achète et loue le foncier au repreneur. Pour lui, c'est un investissement qui pénalise sa trésorerie dans un premier temps mais c'est une bonne gestion patrimoniale

Le repreneur peut trouver un acheteur en placement : SAFER, Terres de lien...

Dans le cadre d'une installation en société, les associés ou la société peuvent créer un GFA (Groupement Foncier Agricole) qui loue les terres à la société

Décider du devenir de l'habitation : vendre ou louer la maison est un atout pour trouver un acquéreur qui pourra s'y installer plutôt que d'être obligé d'aller habiter à l'extérieur ; c'est particulièrement vrai pour un producteur fermier qui commercialise une partie de ses produits à la ferme.

Le stage de parrainage

Il permet au candidat intéressé par la reprise de votre exploitation de réaliser un stage afin de mieux la connaître, et surtout de partager vos connaissances et votre savoir. Ce stage est agréé au titre de la formation professionnelle (rémunération versée par l'Etat, par Pôle Emploi ou par la Région).

Économie

Des références technico économiques et des exemples tenant compte de la diversité des systèmes de production sont disponibles sur le site de l'Institut de l'Élevage : <http://idele.fr/filieres/caprin.html>.



BÂTIR SON PROJET DE TRANSMISSION

Quelle valeur a mon exploitation ?

Évaluer son exploitation est une étape incontournable de la transmission.

Le faire suffisamment tôt permettra de donner des repères à d'éventuels repreneurs et d'avoir des prévisions de revenus pour après.

Le chiffrage de la cession est une étape "délicate". Il est tentant de céder au prix fort surtout si nos revenus n'ont pas toujours été à la hauteur. Mais il sera plus facile de trouver un repreneur si celui-ci peut dégager un revenu disponible suffisant tout en assumant le financement.

La valeur d'une entreprise est avant tout influencée par sa capacité à générer un revenu : un suréquipement en matériel ne sera pas forcément facile à valoriser, il pourra être nécessaire d'en vendre une partie distinctement. Une exploitation en bon état d'entretien se négociera plus facilement, car l'acquéreur aura moins d'investissements à y effectuer au moment de s'y installer.

TRANSMISSION SOCIÉTAIRES : ATTENTION AUX COMPTES COURANTS ASSOCIÉS...

Un compte courant élevé est une lourde charge pour le repreneur. Et les financements pour l'installation ne peuvent être utilisés pour son rachat. Pour éviter cette situation, il est important d'éviter les déséquilibres et/ou dérives des comptes courants. Dans certaines situations, les comptes courants peuvent être incorporés au capital social.

1

LES DIFFÉRENTES FAÇONS DE CALCULER LA VALEUR DE MON EXPLOITATION

La réalisation d'une ou plusieurs évaluations par une personne extérieure permettra d'avoir une base objective pour négocier sereinement avec un repreneur potentiel.

Différentes méthodes d'évaluation peuvent être utilisées ; la valeur patrimoniale, la valeur de repreneabilité... Ces méthodes ne sont pas concurrentes, mais complémentaires.

LA VALEUR PATRIMONIALE : somme de la valeur des actifs (biens ou parts sociales)



Et aussi matériel de fenaison, de travail du sol, ...

Ces valeurs sont données à titre indicatif.

LA VALEUR DE REPRENABILITÉ : montant des investissements possibles compte tenu de l'EBE et des prélèvements privés prévus

	LIVREUR <i>Projet en système spécialisé dans l'Ouest</i>	FROMAGER <i>Projet en système spécialisé en Auvergne Rhône-Alpes</i>
	 380 chèvres à 2 UMO	 80 chèvres à 2 UMO
EBE prévisionnel	84 000 €	76 000 €
Marge de sécurité à prévoir	10 000 €	10 000 €
Revenu annuel souhaité	40 000 €	40 000 €
Plafond d'annuités	34 000 €	26 000 €
Plafond d'investissements	358 000 €	274 000 €
	soit 940 €/chèvre	soit 3 400 €/chèvre

Ces valeurs sont données à titre indicatif.

Les valeurs ainsi calculées sont parfois proches mais peuvent être relativement différentes. La "bonne" valeur qui résulte d'une négociation dépend notamment de la volonté du cédant à transmettre mais aussi de la capacité du repreneur potentiel à financer l'exploitation par des apports personnels et par du financement externe provenant des banques, d'apporteurs de capitaux (famille, filière, cédant).

RÉFLÉCHIR

Avant 5 ans

Conserver la transmissibilité de mon exploitation (cheptel, SAU, bâtiments...).
Quels sont mes projets ?
Quels seront mes revenus après ma cessation d'activité ? Est-ce que je veux céder mon exploitation telle quelle ?

S'INFORMER

À - 5 ans

Se faire connaître auprès du Point Accueil Transmission.
M'informer sur les conséquences fiscales et sociales de ma cessation d'activité auprès de mon conseiller fiscal.
M'informer sur le devenir de mes prêts et contrats d'assurance en cours.
Demander mon relevé de carrière à la MSA.

PRÉPARER

À - 3 ans

Rechercher activement un repreneur en s'inscrivant au Répertoire Départ Installation (RDI).
Analyser la transmissibilité de mon exploitation, élaborer des scénarios de transmission avec un conseiller de gestion ou d'entreprise.
Renvoyer la DICA, Déclaration d'Intention de Cessation d'Activité Agricole (formulaire envoyé par la MSA) à la Chambre d'Agriculture du département.
S'inscrire à une session de formation ou faire appel à un accompagnement de type "préparation à la transmission", même si la transmission se fait dans le cadre familial.
Associer les propriétaires à mon projet de cession.
Étudier mes droits à la retraite avec la MSA.

2 A CHAQUE QUESTION, DES INTERLOCUTEURS PRIVILÉGIÉS

Pour trouver un successeur caprin

- S'adresser au syndicat caprin de votre département
- Interroger sa laiterie
- S'inscrire au répertoire installation : www.repertoireinstallation.com

Pour préparer la transmission

- Point Accueil Transmission de votre département

Pour avoir une estimation de la valeur des biens à transmettre

- Centres de gestion, Chambres d'Agriculture
- Notaire pour la valeur vénale immobilière des propriétés, SAFER qui dispose de références importantes, des professionnels de l'immobilier rural (agences, marchands de bien), des experts agricoles et fonciers (liste sur http://www.cnefaf.fr/trouver-un-expert_liste-officielle.html)
- Banques
- Experts fonciers

Pour éclaircir les points qui touchent ma famille et mon patrimoine

- Notaire

Pour évaluer les incidences fiscales de mes choix

- Conseiller juridique des Chambres d'Agriculture, des Centres de gestion, des banques
- Comptables, experts comptables

Pour assurer la continuité du droit à produire

- Laiterie, organisation de producteurs

Pour connaître les aides qui existent pour faciliter ou rendre attrayants certains modes de transmission

- Chambres d'Agriculture

En fonction des régions et des départements, les attributions de compétences entre organismes sont diverses et peuvent être différentes de ce qui est mentionné ici. Renseignez-vous auprès de votre Chambre d'Agriculture. Les Conseils régionaux et départementaux, ainsi que les collectivités locales peuvent aussi proposer des dispositifs complémentaires en faveur de la transmission.



PAROLES D'ÉLEVEURS

" Acheter l'exploitation caprine représente un gros investissement pour un jeune qui s'installe. Le parrainage me permettait de transmettre mon exploitation et mon expérience à un jeune tout en douceur."

" Pour évaluer le montant des parts reprises, le raisonnement a été fait sur le revenu disponible équitable pour chacun."

DÉCIDER

À - 2 ans

Formaliser mon projet de transmission. Décider de la date de fin de mon activité. Choisir mon lieu d'habitation.

CONCRÉTISER

M - 12 mois

Elaborer mon dossier de demande de retraite et de transfert de droits avec la MSA. Résilier les baux. Accompagner le repreneur.

M - 6 mois

Déposer les demandes d'aide à la transmission, notamment si le repreneur est hors cadre.

M - 4 mois

Déposer à la MSA le dossier de demande de retraite.

M - 1 mois

Prévoir les formalités comptables du dernier exercice avec le centre de gestion.

TRANSMETTRE

Jour J

FINALISER

J + 1 mois

Déposer ma déclaration de cessation d'activité au Centre de Formalité des Entreprises (CFE) de la Chambre d'Agriculture du département. Réaliser les dernières formalités fiscales.



Transmettre en élevage caprin



DES OUTILS
POUR VOUS ACCOMPAGNER
DANS LA CONSTRUCTION
DE VOTRE PROJET

1 DES DOCUMENTS DE RÉFÉRENCE

Le guide à l'installation en élevage caprin, à commander sur acta-editions.com
Le guide à la transmission des Chambres d'agriculture, disponible auprès du conseiller transmission de la Chambre d'agriculture

2 LES SITES INTERNETS



3 DES ÉVÈNEMENTS

La quinzaine de la transmission-reprise. À l'automne, les Chambres d'agriculture se mobilisent pour sensibiliser aux enjeux du renouvellement des générations agricoles. Au programme, des réunions d'information, des tables rondes, des forums alimentés par des témoignages, des farm'datings, speed meetings...

DES CONTACTS
POUR ÉCHANGER
ET VOUS CONSEILLER

AU NATIONAL

ANICAP (Association Nationale Interprofessionnelle Caprine) : www.anicap.org - @anicapfr
42, rue de Châteaudun - 75314 Paris Cedex 9 - 01 49 70 71 07
Marilyne LE PAPE : mlepape@anicap.org
Mélicha BROCART : mbrocart@anicap.org

FNEC (Fédération Nationale des Eleveurs de Chèvres) : www.fnec.fr - @EleveursChevres
42, rue de Châteaudun - 75314 Paris Cedex 9 - 01 49 70 71 07
Sophie ESPINOSA : sespinosa@fnec.fr
Estelle BOULLU : eboullu@fnec.fr

IDELE (Institut de l'Élevage) : www.idele.fr - @InstitutElevage
149 Rue de Bercy 75012 PARIS

- Bretagne, Pays de la Loire, Nouvelle Aquitaine, Centre Val de Loire :
Nicole BOSSIS : 05 49 44 74 94 - nicole.bossis@idele.fr
- Auvergne Rhône-Alpes, Bourgogne Franche Comté, Provence Alpes Côtes d'Azur :
Christine GUINAMARD : 04 92 72 32 08 - christine.guinamard@idele.fr
- Occitanie :
Laura ETIENNE : 04 99 61 21 92 - laura.etienne@idele.fr

NOS RELAIS INTERPROFESSIONNELS EN RÉGION

CILAISUD caprin - Occitanie
Maison de la Coopération et de l'Alimentation - 2, Avenue Daniel Brisebois
BP 82256 Auzeville - 31322 Castanet Tolosan Cedex - 05 61 75 47 34
Aude ROLLAND : aude.rolland@elevation-occitanie.fr

BRILAC - Poitou-Charentes et Pays de la Loire
CS 45002 - 86500 Mignaloux-Beauvoir - 05 49 44 74 80 - 06 74 52 95 09
Géraldine VERDIER : brilac@na.chambagri.fr

CRIEL Centre-Val de Loire
Cité de l'Agriculture - 13, avenue des Droits de l'Homme
BP 9022 - 45921 Orléans Cedex 9 - 02 38 71 91 33 - 06 88 04 49 96
Leslie HENNION : criel.centre@wanadoo.fr

CRIEL Alpes Massif Central
Agrapole - 23 Rue Jean BALDASSINI - 69364 Lyon Cedex 07 - 04 72 72 49 50
Alain PLAN : aplan@crielamc.fr

Et partout ailleurs, le Point Accueil Transmission (PAT).

