



POUR ANTICIPER LA CESSIION DE MON EXPLOITATION, QUELLES QUESTIONS DOIS-JE ME POSER ?

La transmission d'une exploitation agricole va au-delà d'une transaction économique, financière et de modifications juridiques : c'est un passage de relais.

Celui qui part s'est investi 20, 30 ou 40 ans dans cette exploitation, il l'a développée à son image, il s'y identifie. Il en a même parfois hérité. Il laisse un bien de famille, un lieu de vie, l'œuvre de sa vie ...

Ce passage de relais doit s'appréhender comme un projet qui demande du temps, de la réflexion et qui doit être, par conséquent, ANTICIPE. Chaque transmission, cession d'une exploitation est unique. Il n'y a pas de modèle pré-établi « tout fait ». Aussi, pour vous accompagner et vous aider à prendre vos décisions, l'Afocg a identifié 5 étapes clés et de nombreuses questions sur lesquelles chacun doit s'attarder.

ETAPE 1 : J'IDENTIFIE CE QUE JE VEUX – POUR MOI ET POUR MON EXPLOITATION

POUR MOI : JE DOIS IDENTIFIER MES OBJECTIFS PERSONNELS

- Est-ce que je me suis préparé à arrêter ? d'un coup ? progressivement ? Comment je m'y suis préparé ?
- Est-ce que j'ai trouvé un nouvel attachement ?
- Qu'est-ce que je recherche à travers la transmission de mon exploitation (installer un jeune, transmettre mon savoir-faire, pérenniser un outil, éviter l'agrandissement, financer une partie de ma retraite ...) ?

Celui qui arrive voit la vie autrement. Il va changer des choses. Le repreneur succède, il ne remplace pas le cédant. Il trouve sa place sur l'exploitation ; mais c'est une autre place : la sienne. Il va sans doute faire des erreurs. Pour partir sereinement, il faut élaborer un nouveau projet de vie, pour éviter de se tourner vers son ancienne activité et considérer l'autre comme un usurpateur. Pour cela la phase de transmission des savoirs et savoir-faire est une étape à ne pas négliger.

• En cas de changement d'activité :

- Pourquoi je change de métier ?
- De quoi ai-je envie ?
- Quelles sont mes atouts et mes contraintes (diplôme, expérience, problèmes de santé ...) ?
- Quels sont mes besoins (revenus, temps libre ...) ?
- Qu'est-ce que je suis prêt à changer (horaires, mobilité géographique, impact sur ma famille ...) ?

Les démarches possibles pour changer d'activité :

- Trouver un emploi directement (pôle emploi, agences d'intérim, petites annonces ...),
- Faire un bilan de compétences pour faire le point (pôle emploi, professionnels de l'accompagnement ...),
- Se former (centres de formations, chambre des métiers ...) en évaluer le coût et trouver des financements (VIVEA, Pôle emploi, aide à la reconversion professionnelle en cas de difficultés ...).

• En cas de départ à la retraite :

Un départ à la retraite, c'est un changement de vie. Pour gérer la rupture avec la vie professionnelle, il faut se préparer au changement, élaborer un nouveau projet de vie. Il faut dépasser ses représentations et ses croyances relatives au troisième âge pour en élaborer de nouvelles, plus attrayantes et réalistes.

- Quelles sont mes envies ? De quoi j'ai besoin (les conditions matérielles de vie, ressources, habitat, santé, vie sociale...) ?

- Qu'est-ce qui va changer dans ma relation avec les autres (mon conjoint, ma famille, mes amis, mes anciens collègues) ?
- Comment est-ce que je vais entretenir mes relations, mon réseau ? Ma nouvelle identité sociale, quelle est-elle ? Implication pour la société, vie associative, loisirs ?
- Quelles sont les démarches à entamer (montant de ma pension de retraite MSA, retraite complémentaire, âge légal de départ, succession, donation, impôts, activité rémunérée) ?
- Quelles représentations je me fais de la vieillesse ? Suis-je objectif ?

LA DEMANDE DE LA RETRAITE

Aucune retraite n'est accordée automatiquement.

Vous devez en faire la demande en complétant l'imprimé de Demande Unique de Retraite. Vous pouvez vous le procurer sur le site Internet de la MSA ou en contactant directement votre caisse de MSA. Une seule demande de retraite est nécessaire pour obtenir vos retraites de base et RCO, si vous avez exercé une activité relevant du régime agricole (MSA), général (CNAV), indépendants (RSI). Pour cela, il suffit de remettre votre demande auprès de l'organisme dont relève votre dernière activité. Celui-ci fera le lien avec les autres régimes de base.

POUR MON EXPLOITATION : QU'EST-CE QUE JE CÈDE ? QU'EST-CE QUE JE TRANSMETS ? DE QUELLE MANIÈRE ?

- Quels sont ses atouts, ses contraintes (les bâtiments, le matériel, les terres, le cheptel, les droits à produire, les personnes, les filières, la commercialisation, les services) ?
- Quelle est son histoire ?
- Quelles sont les opportunités de l'environnement à valoriser ?
- Quelle est sa valeur économique ? Quelle est sa valeur patrimoniale ?
- Qui habite sur le site ? Quel logement pour le repreneur ?
- Quelles incidences sur les contrats en cours (banques, assurances, laiterie, groupement, coopérative ...) ?



- Quelle est la situation foncière de l'exploitation ? Ce qui relève de la propriété – est-ce que je vends ? Est-ce que je loue ? Je suis en location, les propriétaires sont concernés.
- Quelles sont les conséquences fiscales et sociales (quelle imposition du revenu agricole ? Exonération ou non des plus-values ? Cession avec ou sans TVA ? Le solde des déductions pour investissements ? Quelles cotisations sociales sur mon dernier revenu agricole ?
- Quel intérêt ou non de constituer une société, de céder des parts de sa société ou de céder des biens (matériel, bâtiment, cheptel...) ?



Maintenant que je suis clair avec mes objectifs, il est important de faire savoir que l'on cherche à céder son exploitation.

ETAPE 2 : JE LE FAIS SAVOIR

J'en parle autour de moi, c'est officiel ! Je cherche un repreneur.

A qui je m'adresse : ma famille, mes voisins, ma CUMA, mes propriétaires, ma coopérative, mes réseaux, la chambre d'agriculture, les lycées agricoles...

Je passe des petites annonces ... Qu'est-ce que je mets dans mon annonce ?

ETAPE 3 : JE SUIS PRÊT À RECEVOIR DES CONTACTS – COMMENT JE M'Y PRENDS ?

Je présente mon exploitation : Comment je la présente ? Qu'est-ce que je présente ? (résultats, visite, atouts contraintes ...).

Comment j'expose mon projet (objectifs, échéances, situation économique...) et mon positionnement ?

J'adopte une attitude d'écoute et d'ouverture vis-à-vis du contact – Qu'est-ce que j'ai envie de savoir sur lui ou elle ?

LE STAGE DE PARRAINAGE

Le stage de parrainage (ou année d'essai) va permettre aux futurs associés de mieux se connaître et de travailler ensemble sans engagement important pendant six mois à un an.

Durant cette période, c'est le temps de la transmission des données de l'exploitation (économique, financière, technique, fiscale, sociale, juridique, environnementale...).

C'est également un temps de transmission des savoirs.

La réussite du stage de parrainage réside dans le partage du PROJET.

ETAPE 4 : NOUS FORMALISONS LA TRANSMISSION

A quelle date précise je cède, je transmets mon exploitation ? A partir de cette date comment établir un rétroplanning ? Quel calendrier respecter en parallèle du parcours d'installation (s'y préparer plusieurs mois à l'avance en cas de parcours à l'installation JA).

Dois-je informer mes propriétaires ? Quelles démarches faire auprès des administrations (DDT, Centre des impôts ...) ? Si j'ai un salarié, quelles démarches entreprendre pour l'informer de la cession de l'exploitation et du devenir de son contrat de travail ? Dois-je faire évaluer les biens de mon exploitation par un professionnel (marchand de matériel, commissaire aux apports ...) ?

Si toutefois, la passation se passe mal, oser renoncer au projet - comment nous séparons-nous ? Comment chacun vit-il le renoncement ?

ETAPE 5 : LE PASSAGE À L'ACTE

Une fois que tous les éléments sont bien déterminés, vous pouvez finaliser les aspects légaux, juridiques, financiers et fiscaux : notaire, juriste, propriétaire, banque ...

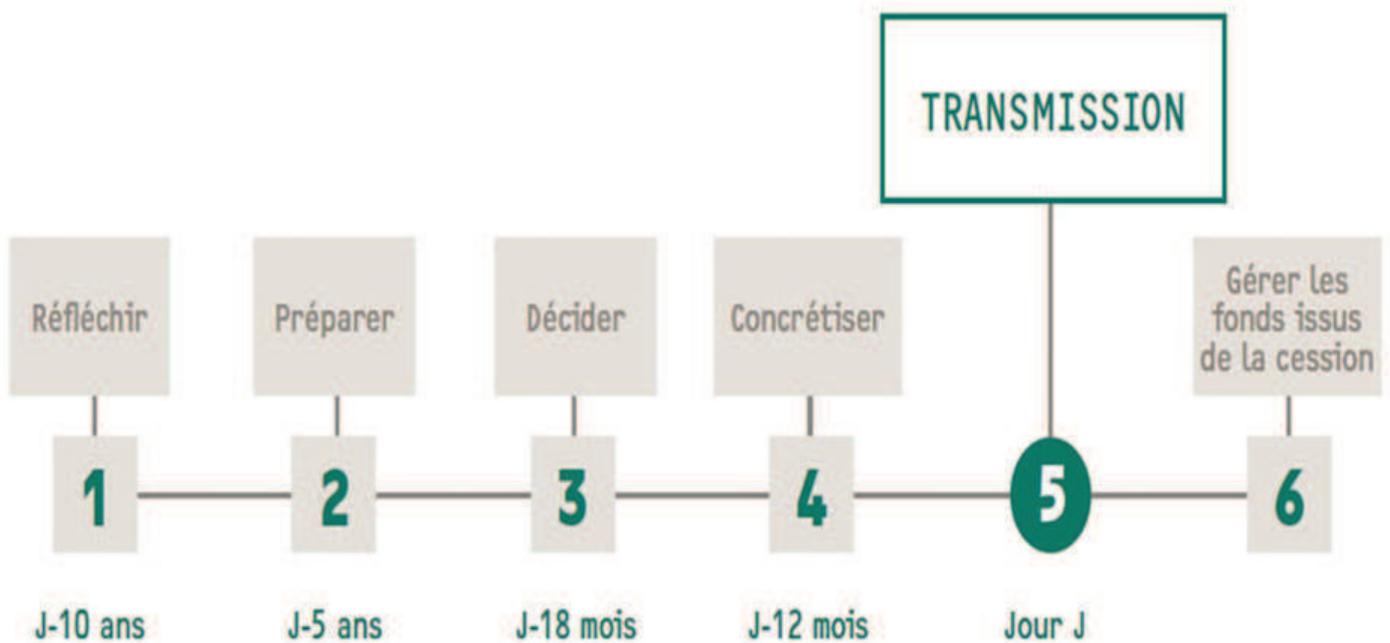
C'est une étape importante à ne pas négliger qui est la traduction finale d'une réflexion, d'un cheminement, d'un projet, du passage de relais.

Le passage de relais est surtout une **histoire d'hommes et de femmes qui échangent...**

Il n'existe pas de modèle unique de transmission et cela prend forcément plusieurs mois, voir plusieurs années. Il faut voir loin et large, soulever un maximum de questions.

Il faut que le cédant et le repreneur sortent gagnants du projet, tentent de comprendre l'autre et soient prêt à une négociation intelligente.





La phase de transmission des savoirs : à ne pas négliger

- Accueillir le repreneur avec ouverture et disponibilité,
- Etablir avec lui un premier niveau de contrat qui tienne compte de ses besoins et ses compétences pour définir le cheminement de sa prise de fonction,
- Le considérer comme un égal qui peut aussi vous apporter ses propres connaissances,
- Informer les partenaires de sa présence,
- Prendre le temps de se parler, tous les jours, pour échanger de l'information, se connaître mieux, donner des signes de reconnaissance, échanger des points de vue, réguler les tensions,
- Déléguer progressivement des responsabilités permettant au nouveau venu de manifester et de développer ses compétences. Les calibrer en fonction de ses compétences et de ses aspirations,
- Lui donner la possibilité de se former pour combler ses lacunes,
- Lâcher prise : accepter que le nouveau venu imprime sa marque, que des choses changent dans les pratiques,
- Donner des signes de reconnaissance car la reconnaissance est un besoin fondamental de la personne humaine, indispensable pour que la personne trouve sa place,
- Au bout de quelque temps, lui laisser prendre les rênes en toute autonomie.

L'Afocg est à votre disposition pour vous accompagner
à affiner votre projet.

En individuel, sur rendez-vous avec un conseiller

ou

en collectif avec une formation sur la transmission d'exploitation.



**Pour plus d'informations, contactez-nous par téléphone
au 02.51.46.23.99.**