

Comment bien valoriser l'exploitation agricole à reprendre

© 06/04/2020 | AgriAgri • Terre-net Média

Une juste valorisation de l'exploitation transmise, est la clé d'une installation réussie. Tout repreneur doit aussi faire ses calculs.



La bonne valorisation d'une exploitation agricole doit résulter de la combinaison d'une approche patrimoniale et d'une approche économique.
(©Pixabay)

L'évaluation de l'entreprise n'est pas réservée qu'aux cédants, cette étape est primordiale dans un projet de reprise puisqu'elle conditionne la **rentabilité de l'activité**. Donc futur repreneur, à vos calculs pour bien calibrer votre proposition !

Mais par où commencer ? Bien plus que dans tout autre secteur d'activité, **l'évaluation d'une entreprise agricole** est une opération technique délicate. La raison réside dans les multiples facteurs susceptibles d'être pris en considération, les spécificités et connaissances techniques nécessaires pour diriger une entreprise de ce secteur et les aléas du métier.

Face à cette difficulté, plusieurs approches (patrimoniale, économique) sont utilisées, chacune permettant d'appréhender un aspect de la valeur. Les résultats obtenus sont ensuite pondérés dans des proportions variables afin de tenir compte des particularités de chaque situation.

À lire >> [Accès au foncier : L'achat différé pour faciliter l'installation des jeunes agriculteurs](#)

1- Diagnostic préalable

La première étape du travail de valorisation consiste à réaliser un **audit de l'exploitation et de son environnement**. Il permet à un repreneur d'en comprendre le fonctionnement et d'en apprécier les risques afin de se projeter au mieux dans son projet. Il peut ainsi envisager ses futurs besoins (embauche, investissements à prévoir) et estimer le potentiel de développement de l'exploitation.

Plusieurs points à analyser :

- **L'organisation juridique** : type de structure cédée, modalités de jouissance du foncier, existence d'autorisation d'exploiter valable.
- **Le système de commercialisation** : détail du positionnement des produits, existence d'une marque, analyse du fichier client, des contrats en cours (engagement d'apport, etc..).
- **L'organisation du travail** : analyse de l'organigramme de l'entreprise, évaluation de la charge de travail de chacun.
- Le **bilan comptable** (actif et passif) avec une attention particulière pour ses engagements financiers existants (et ceux hors bilan) : emprunt, crédit-bail, MAEC.
- Le **portefeuille de DPB**, d'autorisations de plantation.
- La **fiscalité latente de l'entreprise** (subvention d'investissement à reprendre, DPA, DEP).

À lire >> [Transmission d'exploitation : Dix questions à se poser pour bien céder](#)

2-Valorisation de l'exploitation

Approche patrimoniale

Cette approche correspond à l'addition de la **valeur vénale des différents éléments qui composent le patrimoine de l'exploitation**. Elle implique la revue des actifs immobilisés et des stocks. Pour les sociétés, les créances (attention aux créances douteuses) et la trésorerie sont rajoutées et les

dettes sont déduites.

Cette valeur patrimoniale, davantage rattachée au passé et à l'existant, trouve ses limites dans la mesure où elle ne permet pas d'appréhender la notion de rentabilité pourtant fondamentale à la pérennité d'une entreprise, principale préoccupation d'un repreneur.

Trois points méritent plus particulièrement vigilance :

- L'incorporel : La clientèle, la marque sont certes des facteurs de valeur mais leur montant doit être modéré : le chiffre d'affaires n'est pas un élément garanti. Notion donc délicate à mesurer. Différentes approches peuvent être combinées (pourcentage du chiffre d'affaires, notion de good will, estimation de la survaleur apportée au produit).
- Le stock : il doit être valorisé à sa valeur de marché et non à son prix de revient. Cependant, n'oubliez pas d'appliquer une ou plusieurs décotes sur cette valeur au titre d'un facteur de risque, des frais de commercialisation qui seront engagés, du futur impôt lié à la revente du stock, de la faible liquidité du produit et de la marge que souhaiterait faire le repreneur.
- La fiscalité latente : le repreneur n'a pas à supporter les choix comptables et fiscaux antérieurs, ainsi, l'impôt lié à la réintégration des bénéfices en sursis d'imposition doit venir diminuer la valeur patrimoniale calculée.

Approche économique

L'entreprise n'est pas simplement un ensemble de biens mais également un outil qui doit être capable de générer du revenu. Il s'agit de déterminer, en tenant compte du risque et de la valeur de l'argent, la **capacité de l'exploitation à financer son activité actuelle et future** (y compris la rémunération de l'exploitant) avec la richesse qu'elle crée.

Plusieurs méthodes existent avec une base de calcul commune : l'EBE, excédent brut d'exploitation. Cet indicateur de la trésorerie, généré par la rentabilité de l'entreprise, est calculé sur une période déterminée (3 à 5 ans) et comprend quelques retraitements tels que la rémunération de l'exploitant ou les fermages.

La valeur de remboursement ou encore la capitalisation du revenu disponible font parties des méthodes économiques utilisées.

À lire >> [Transmission d'exploitation : La dimension humaine, un aspect souvent négligé](#)

Synthèse : combinaison des méthodes

La **pondération entre ces différentes valeurs** (patrimoniale, économique) est propre à chaque entreprise. La prise en compte de plusieurs critères tels que la nature de l'actif ou encore la notion d'activité professionnelle, peuvent être utilisés afin d'apprécier la valeur à favoriser. Par exemple, une structure d'exploitation agricole sans foncier n'a vocation qu'à exploiter et dégager une rentabilité, la valeur économique est donc souvent privilégiée.

L'objectif final, quelle que soit la méthode retenue, est de **déterminer la valeur de cession la plus cohérente** et la mieux adaptée à la réalité afin d'assurer la pérennité de l'activité du repreneur. Se faire accompagner par des professionnels du monde agricole dans cette étape est indispensable : leur regard d'experts (connaissance de l'environnement, de la réalité d'un marché, des points de vigilances comptables et fiscaux) permet d'avoir une vue d'ensemble et ainsi d'apprécier chaque situation.

Retrouvez [le détail des six phases clés d'une transmission réussie](#)

Auteur : Claire Vidal-Bessonnet, consultante au cabinet EXCO FSO, membre d'AgirAgri

A propos d'AgirAgri

AgirAgri rassemble des cabinets d'expertise comptable et d'avocats indépendants, présents sur toute la France avec plus de 3 000 collaborateurs dont près des 2/3 spécialisés en agriculture et viticulture. Leur objectif : accompagner les chefs d'exploitation dans leur stratégie d'entreprise. Pour les y aider, le groupement propose les meilleures compétences réunies, des outils inédits et des partenariats innovants. A retrouver

sur www.agiragri.com