

RETOUR GROUPE 2 « Installation et transmission »

•Quels sont les enjeux et les défis auxquels on doit faire face ?

L'enjeu principal est le renouvellement des générations, condition indispensable à la souveraineté alimentaire et à la résilience de notre agriculture.

Les défis sont multiples:

- Un manque d'attractivité du secteur agricole en général, -vu comme peu rémunérateur et très prenant- qui n'incite pas les vocations.
- Une baisse du nombre d'agriculteurs dû notamment à un vieillissement des exploitants, directement lié à la « crise des vocations ».

•Quels sont les points de blocage identifiés ?

Les points de blocages à l'installation sont :

- Un choix d'une activité compatible avec une vie sociale normale : les candidats ne sont plus prêts à tout sacrifier à leur activité professionnelle ;
- La capacité à assurer et à motiver une nouvelle génération d'agriculteurs, en travaillant sur des modèles d'installation durable, permettant une rémunération suffisamment attractive pour permettre à la fois l'épanouissement personnel, la réponse aux enjeux d'investissements (notamment en cas de changement climatique et des aléas qui impactent la production agricole).
- Une prise de risque financière très forte au regard de la rentabilité de l'activité ;
- Des financements difficiles à obtenir : Les conditions à réunir et le parcours à accomplir pour bénéficier des aides disponibles peuvent apparaître dissuasifs (car multiples : aides européennes/nationales/régionales/départementales) et mal connus.

Les points de blocages à la transmission sont multiples :

Si les aspects financiers sont importants, d'autres éléments contribuent à expliquer que de nombreuses exploitations ne trouvent pas de repreneurs. Le premier réside dans la nécessité d'anticiper la transmission pour la préparer et ainsi, la réaliser dans de bonnes conditions. Dans cet objectif, la MSA a institué une obligation de Déclaration d'Intention de Cessation d'Activité agricole (DICA) qui dans les faits est peu mise en œuvre.

- Le manque d'information sur la valeur du bien à céder mais aussi sur la manière d'anticiper la reprise.

Le marché de la cession-transmission d'entreprise reste insuffisamment organisé. Les dirigeants ne savent pas comment matériellement et juridiquement, transmettre une entreprise et ne sont pas assez informés et accompagnés dans cette démarche, ce qui peut les décourager.

A noter : Le principal obstacle aux cessions réside dans le poids de la fiscalité et des complexités administratives.

- Le nombre de repreneurs est loin de compenser le nombre de cessations à venir.
- La question de l'évaluation de l'exploitation à transmettre est également centrale : la facilitation de la transmission passe par l'évaluation sur la base de la valeur économique de celle-ci plutôt que sur la valeur patrimoniale, qui va obérer la capacité future d'investissement du repreneur ;
- La faiblesse des retraites agricoles qui reste un frein à la cessation d'activité et à la transmission.

Dans tous les cas, il convient aussi de considérer que les freins, à la transmission comme à l'installation, peuvent être très différents d'une production agricole à l'autre et il faut tenir compte de cela pour éviter de proposer des outils qui ne trouvent pas leur public.

On peut illustrer ce propos en prenant l'exemple du foncier viticole, lorsque le propriétaire exploitant de ce foncier, prend sa retraite, il cherche à maximiser la valeur de cession pour se constituer un pécule. Si cette situation est compréhensible, elle reste périlleuse pour l'équilibre économique futur du repreneur, ce qui est le cas pour les AOP qui entretiennent cette tension puisque les terrains, délimités, ne sont pas interchangeables.

•Quels sont les leviers mobilisables ?

Plusieurs propositions peuvent être formulées :

- proposer de manière systématique que quelques années avant l'âge potentiel de la retraite, que leurs exploitations soient inscrites sur le Répertoire Départ Installation,
- revaloriser les retraites des exploitants agricoles,
- travailler conjointement à un nouveau dispositif national incitant financièrement à la transmission pour favoriser les installations. Par exemple, en proposant un remboursement du prêt pour transmission à taux zéro,
- Créer un crédit d'impôt sur les droits de mutation en cas de réalisation d'engagements de l'acquéreur en matière climatique (conversion en bio, plantations de haies, aménagements hydrauliques, zones de biodiversité, lutte contre l'érosion des sols, aménagement de locaux...).
- Créer une plateforme unique dédiée à la rencontre entre les cédants et les potentiels repreneur.

Toutes ces entreprises dont le dirigeant est âgé pourraient donc disparaître d'ici quelques années faute d'anticipation à la cession ou de repreneur, représentant une perte considérable, tant en termes économique qu'en termes de savoir-faire.

Il paraît également essentiel de considérer que la transmission et l'installation ne peuvent pas être appréciées isolément d'un environnement plus large. Les questions de formation, d'accompagnement, de contractualisation sont autant d'exemples d'éléments qui sont déterminants pour favoriser et conforter économiquement une reprise d'exploitation.

Quelques pistes complémentaires pourraient être abordées :

- Il faut réfléchir à la situation des héritiers non exploitants afin que l'impact de l'Impôt sur la fortune immobilière (IFI) ne les incite pas à céder le foncier.
- Le statut du fermage paraît dépassé dans certains cas. Les propriétaires préfèrent recourir à la prestation de travaux agricoles plutôt qu'à la mise à bail, trop contraignante. Il faudrait donc réfléchir à la façon d'établir, à côté d'un bail à ferme, une clause d'apport des fruits, moyennant une rémunération au moins égale à celle du marché. Pour éviter tout risque d'intégration, il pourrait aussi être établi que le preneur ne peut avoir un tel contrat avec une maison au-delà d'un certain pourcentage de ses ventes.
- Il faut s'interroger sur la capacité de sociétés d'accéder librement au foncier quand leur patrimoine n'excède pas un certain pourcentage de leurs achats.
- Le financement ou la garantie apporté par un acheteur au repreneur d'une exploitation, associé à un contrat à long terme d'approvisionnement, permettrait de conjuguer les intérêts du repreneur, de l'acheteur et de la banque (Cette dernière ayant une assurance d'un certain niveau de revenu pour le repreneur emprunteur, grâce à la rémunération de la maison bénéficiant du bail à long terme). Cela suppose toutefois d'admettre que ces opérations, même si elles ne sont pas explicitement prévues dans l'objet social des maisons, concourent malgré tout à sa réalisation.
- Dans le domaine viticole, pour les GFA/GFV, non accessible à des personnes morales, cet apport pourrait se faire sous réserve de disposer des fruits issus du GFA/GFV, avec un engagement de libérer progressivement les parts au profit du repreneur.