



Comment adapter
les outils financiers
existants ?



Solutions mises en œuvre par le cédant

Le cédant prend en charge une partie du capital et le loue au repreneur ou lui permet d'acheter progressivement le capital de l'entreprise..

MODALITÉS DE MISE EN ŒUVRE

À l'installation, le cédant peut :

- acheter les moyens de production dont il était locataire afin de permettre au repreneur d'en disposer lui-même par **bail** : réalisation d'un bail sous seing privé* ou long terme. Le cédant peut dans ce dernier cas obtenir des avantages fiscaux : abattement de 75 % jusqu'à 300 000 € de la valeur du bien donné ou transmis dans le cadre d'une succession puis 50 % au-delà ;
- accepter un paiement mensuel ou annuel de la dette de son repreneur : réalisation d'un **prêt vendeur** avec un contrat de prêt mentionnant les modalités de paiement et l'échéancier de remboursement. Une Assurance Décès Invalidité auprès d'un assureur privé est prise en compte. Le cédant peut demander comme un établissement bancaire la prise d'une garantie ;
- réaliser une **location accession** sur des biens immobiliers afin d'étaler l'acquisition d'immeubles dans le temps : contrat par lequel le cédant s'engage envers son repreneur à lui transférer, par une manifestation ultérieure de sa volonté exprimée par lettre recommandée avec demande d'avis de réception et après une période de jouissance à titre onéreux, la propriété de tout ou partie d'un immeuble moyennant le paiement fractionné ou différé du prix de vente et le versement d'une redevance jusqu'à la date de levée d'option.

** Un acte sous seing privé désigne un écrit rédigé par des personnes privées afin de constater un acte ou un fait juridique. L'acte sous seing privé doit être distingué de l'acte authentique, aucun officier public (notaire, huissier...) n'intervenant dans la rédaction de l'acte.*



Comment adapter les outils financiers existants ?

Solutions mises en œuvre par le cédant

INTÉRÊTS

- Laisse de la **capacité à rembourser** pour des investissements ne pouvant faire l'objet de tel financement.
- Laisse du **disponible pour vivre**.
- **Partage des risques financiers** avec le cédant : celui-ci a un intérêt à ce que son repreneur s'en sorte financièrement.

LIMITES

- Le **foncier ne peut plus servir de garantie réelle** pour le repreneur.
- Sentiment pour le repreneur de **ne pas être chez soi**, car le cédant reste propriétaire.
- Nécessite de **conserver de bonnes relations** avec le cédant pour une vente future ou en cas de problème de paiement.
- Dans le cas de la location-vente, on sort du code rural. Le **locataire** est donc **moins protégé**.
- **Garantie demandée** dans le cas de cédants extérieurs à la famille du repreneur.
- Besoin de l'**accord du propriétaire** pour faire des travaux (ex : modernisation des bâtiments).

RECOMMANDATIONS POUR APPLICATION DANS LE SECTEUR CAPRIN

- Il faut porter **une attention particulière à la formalisation** de ce type de financement : réalisation d'un contrat de prêt enregistré, réalisation d'un bail, contractualisation d'une location-vente...
- Les investissements bâtiment ne sont pas négligeables. **Les modes d'acquisition dans le temps de ce patrimoine sont à prendre en compte** afin de ne pas pénaliser le plan de financement des autres moyens de production.
- Dans le cadre familial, la réalisation d'un contrat de prêt est relativement courante. **Attention à prendre en compte la fratrie du repreneur**. En cas de décès prématuré des parents, les héritiers deviennent les créanciers de celui qui s'est installé.

EXEMPLE DE PRÊT VENDEUR ENTRE CÉDANT ET REPRENEUR DANS UN CADRE FAMILIAL : PRÊT FAMILIAL

Réalisation d'un contrat de prêt avec échéancier de remboursement pour la reprise d'actifs.

Ex : cession des éléments de l'actif du cédant

75 000 € de matériel,

54 000 € de cheptel,

25 000 € de stocks,

Financement d'une partie en prêt bancaire classique et le solde, soit 40 000 €, en prêt familial à taux 0 % sur 12 ans..

EN SAVOIR PLUS...

Location accession :

<https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000000878050&categorieLien=cid>

Modalités du statut du fermage : https://www.legifrance.gouv.fr/codes/section_lc/LEGITEXT000006071367/LEGISCTA000006138334/

Avantage du bail rural : <http://bofip.impots.gouv.fr/bofip/2236-PGP.html>

ORGANISMES PROFESSIONNELS PARTENAIRES

- Notaires, centres de gestion.